DIE

INDUSTRIE DER RHEINPROVINZ

1888—1900

EIN BEITRAG ZUR FRAGE
DER HANDELSPOLITIK UND DER KARTELLE

DISSERTATION

ZUR

ERLANGUNG DER STAATSWIRTSCHAFTLICHEN DOKTORWÜRDE

AN DER UNIVERSITÄT MÜNCHEN

VON

THEODOR VOGELSTEIN

ACAD.
LUGD.BAT.
BIBL.

STUTTGART
DRUCK DER UNION DEUTSCHE VERLAGSGESELLSCHAFT
1902

Angenommen von der staatswirtschaftlichen Fakultät der Universität München.

Referent: Professor Dr. LOTZ.

Einleitung.

Bei der Berufszählung vom 15. Juni 1895 wurden in der Rheinprovinz 5 047 951 ortsanwesende Personen gezählt, d. h. rund ein Zehntel der gesamten Bevölkerung des Deutschen Reiches und ungefähr ebensoviel wie im rechtsrheinischen Bayern. Erwerbsthätige waren davon 2 048 069, und zwar in Rubrik A der Statistik (Landwirtschaft u. s. w.) 534 868, in B (Bergbau und Industrie) 981 298, in C (Handel) 229 251. Die in der Industrie thätigen Personen überwiegen also bei weitem. Sie machen ca. 63,5 % der in den Gruppen A bis C Thätigen aus. Ueber die Entwickelung seit 1882, sowie über die Anzahl der Angehörigen und häuslichen Dienstboten gibt folgende Tabelle Aufschluss:

Berufsstatistik für das Rheinland vom 15. Juni 1895.

	Erwerbsthätige im Hauptberuf	Dienende zu häusl. etc. Diensten	Angehörige ohne Hauptberuf	Summa
A. Landwirtschaft etc. . .	534 868	23 420	674 476	1 232 764
B. Bergbau und Industrie . . .	981 298	36 493	1 580 294	2 598 085
C. Handel etc. .	229 251	26 617	37 362	629 488
A bis C	1 745 417	86 530	2 628 390	4 460 337
A bis F	2 048 069	114 686	2 885 196	5 047 951

Berufsstatistik von 1882.

	Erwerbsthätige im Hauptberuf	Dienende zu häusl. etc. Diensten	Angehörige ohne Hauptberuf	Summa
A. Landwirtschaft etc. . .	533 522	27 406	724 828	1 285 756
B. Bergbau und Industrie . . .	739 217	30 474	1 189 411	1 959 102
C. Handel etc. .	145 336	27 785	276 592	449 713
A bis C	1 418 075	85 665	2 190 831	3 694 571
A bis F	1 616 203	107 164	2 385 136	4 108 503

Die wichtigsten Industriezweige sind folgende, die ich mit Angabe der Erwerbsthätigen zur Zeit der beiden Berufszählungen aufgeführt habe.

Erwerbsthätige im Hauptberuf.

Berufsarten	1895	1882
III. Bergbau und Hüttenwesen	144 320	111 079
IV. Industrie der Steine und Erden . .	54 781	30 266
V. Metallindustrie	127 185	73 525
VI. Maschinenindustrie etc.	39 757	19 516
VII. Chemische Industrie	13 956	6 831
IX. Textilindustrie	162 131	151 334
X. Papierindustrie	15 176	10 231
XI. Lederindustrie	15 748	12 011

Soweit ich das Ruhrrevier bei meiner Arbeit nicht in Betracht gezogen habe [1]), sind bei III, V und VI entsprechend

[1]) Vgl. Vorwort und S. 52.

weniger Personen zu rechnen, wenn auch andererseits die des westfälischen Kreises Siegen hinzukommen. So viel hier über die Berufsgliederung. Manches andere sowie einige Nachweise über die Betriebsgrössen werden später noch mitgeteilt werden.

Wer die handelspolitischen Interessen der Rheinprovinz schildern will, kann vielleicht zunächst daran denken, sich einzig und allein auf die Darlegung der Beziehungen zum Ausland zu beschränken. Thatsächlich würde aber eine derartige Schilderung im höchsten Masse einseitig ausfallen und einerseits zu einer Ueberschätzung des auswärtigen Handels, andererseits zu einer nicht genügenden Würdigung desselben führen; zu einer Ueberschätzung, da der Massstab fehlen würde, um die absoluten Ziffern des Exports nach anderen Ländern auf ihre relative Bedeutung gegenüber dem inländischen Absatz zu prüfen; zu einer ungenügenden Würdigung, weil sich der Einfluss des auswärtigen Handels nicht im Export und Import erschöpft, sondern ausserordentliche Wirkungen auf den inneren Markt ausübt, und andererseits die Gestaltung des inneren Marktes vielfach ausschlaggebend für den auswärtigen Handel ist.

Es ist nun kürzlich behauptet worden [1]), unsere Ausfuhr sei entweder die „parasitäre“ hausindustrieller Waren und beruhe nur auf den niedrigen Löhnen, oder Kartellausfuhr. Diese Auffassung ist nicht ganz zutreffend. Ausser der häufig von Hungerlöhnen begleiteten hausindustriellen Ausfuhr, die für das von mir behandelte Gebiet nur in ganz geringem Masse in Betracht kommt, haben wir noch zwei Arten zu unterscheiden, die ich als urwüchsige Ausfuhr und Prämienexport bezeichnen möchte. Nun hat, von staatlichen Prämien und direktem Monopol abgesehen, die Prämienausfuhr die Kartellbildung zur Voraussetzung, aber sie ist nicht ein notwendiger Bestandteil der Kartelle. Unter welchen Bedingungen sie überhaupt nur auf die Dauer möglich ist, werden wir später erkennen.

---

[1]) Pohle auf der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik. Der stenographische Bericht liegt mir noch nicht vor.

Schon hier sei bemerkt, dass sowohl die Kartellbildung als das Prämiensystem bei der Erzeugung von Rohstoffen und Halbfabrikaten in der Regel viel weiter vorgeschritten sind als bei der von Ganzfabrikaten und, um von den beiden hier ausführlicher behandelten Industrieen zu sprechen, in der Montan- und Eisenindustrie viel mehr als in der Textilindustrie.

Erstes Kapitel.

Die allgemeine Lage der Industrie der Rheinprovinz während der letzten zwölf Jahre.

I.

Die letzten Jahre vor den Handelsverträgen.

Im Laufe des Jahres 1888 oder für manche Industrieen erst 1889 trat nach jahrelanger Stagnation ein entschiedener wirtschaftlicher Aufschwung ein. Die Gründe hierfür liegen etwas verborgen. Eine gewisse Tendenz dazu war schon lange vorhanden und nur durch andere Momente zurückgedrängt worden. An der Berliner Börse stand der Privatdiskontsatz im ersten Halbjahr 1888 wenig über 1½ % und auch im ersten Halbjahr 1889 war der Durchschnittssatz unter 2 %. Der Diskontsatz der Reichsbank war 1886 unter 3½ % gesunken und betrug vom Mai 1887 bis September 1888 3 %[1]). Aber trotz des Geldüberflusses, der aus dieser Thatsache spricht, war wenig Neigung vorhanden, Geschäftsgründungen oder Erweiterungen vorzunehmen. Es fehlte an jeglicher Initiative. Die Furcht, dass trotz der friedliebenden Politik, die das Deutsche Reich befolgte, europäische Verwickelungen und ein grosser Krieg eintreten könnten, hemmte jeden Unternehmungsgeist. Als man aber sah, dass in der deutschen auswärtigen Politik der alte Kurs weitergesteuert wurde und dass das Ausland nicht nur aus persönlicher Rücksichtnahme

[1]) „Die Reichsbank 1876—1900."

bisher Frieden gehalten hatte, sondern auch nach den deutschen Thronwechseln Ruhe wünschte, schöpfte man neuen Mut zu industriellen und kommerziellen Unternehmungen. Der damals vielfach wiederkehrende Ausdruck der Freude über die Erhaltung des Friedens ist nur durch die frühere Kriegserwartung genügend zu erklären [1]).

Nun kommt der Unternehmungsgeist, der sich unter dem Druck der Zeitverhältnisse während der letzten Jahre zurückgehalten hatte, wieder zum Vorschein, das Kapital hofft jetzt endlich die Möglichkeit zu günstiger Anlage zu finden, und man schreitet zu Neugründungen und Geschäftserweiterungen und überstürzt sich in Emissionen. Als anspornendes Moment wirkte dann eigenartigerweise die schlechte Ernte, die Europa, und zwar besonders England und Frankreich, im Jahre 1888 zu verzeichnen hatte. Einmal regte die Thatsache, dass es überhaupt in einem Artikel wieder einmal eine Haussebewegung gab, auch die Spekulation in den übrigen an. Dann musste aber auch die Mehreinfuhr aussereuropäischer, besonders amerikanischer Bodenprodukte durch eine gesteigerte industrielle Ausfuhr aus Europa bezahlt werden. Zur selben Zeit erhielt die Eisenindustrie durch inländische und ausländische Bahnbauten volle Beschäftigung.

So lagen mehrere Anlässe zu einer Besserung der Konjunktur vor. Und nur der erste Schritt macht Mühe. Denn sofort gibt der Aufschwung des einen bei der gegenseitigen Abhängigkeit der verschiedenen gewerblichen Zweige auch den anderen einen willkommenen Anstoss. Wegen des allgemein gesteigerten Verbrauches werden dann die Preise fortwährend erhöht, und zwar zum Teil rapid [2]). Infolgedessen

---

[1]) Vgl. z. B. HKB. Aachen 1889 S. 3 und besonders St. E. 1889 S. 338. Beumer schreibt im Bericht über „25 Jahre Thätigkeit des Vereins zur Wahrung der gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen u. s. w." Düsseldorf 1896 S. 165: „Unter der erschütternden Katastrophe des Todes zweier Kaiser, welche zugleich die Befürchtung eines Zusammenstosses der Völker Europas nahe legte, gestalteten sich die volkswirtschaftlichen Verhältnisse in unserem Vaterlande sehr trübe."

[2]) Vgl. u. a. HKB. Trier 1889 S. 14, HKB. Saarbrücken 1889 S. 6; für die Glasindustrie: HKB. Aachen 1889 S. 48, 1890 S. 56, HKB. Saarbrücken 1889 S. 17 und 21; chemische Industrie: HKB. Koblenz 1889

häufen sich wieder die Bestellungen. Denn man befürchtete, bald noch höhere Preise zahlen zu müssen. So wurde erst die Nachfrage durch die Aussicht auf Preissteigerungen über den augenblicklichen Bedarf hinaus künstlich vergrössert und dann auf Grund dieser vergrösserten Nachfrage wieder eine neue Preissteigerung vorgenommen. Und da die Neuanlagen, deren Errichtung übrigens auch für verschiedene Industrieen einen aussergewöhnlichen augenblicklichen Mehrabsatz hervorrief, natürlich nicht so schnell in Betrieb gesetzt werden konnten, blieb die Produktion in verschiedenen Zweigen hinter der Nachfrage weit zurück. Die Folge war, dass in einigen Fabrikaten notwendigerweise das Ausland mehr als gewöhnlich zur Deckung des Bedarfs herangezogen werden musste [1]), in anderen, in denen das nicht möglich war, die Knappheit längere Zeit anhielt. Die Eisenindustrie z. B. erhält Lieferfristen von 9 Monaten und gar noch mehr. Das Bemerkenswerte an dem ganzen Aufschwung ist, dass er zum grossen Teil auf den gesteigerten inländischen Bedarf zurückzuführen ist [2]), eine Thatsache, die wir noch später berücksichtigen müssen.

Die enormen Preissteigerungen hatten die spekulative Nachfrage zeitweise ungeheuer vermehrt, für den effektiven Verbrauch mussten sie auf die Dauer alles andere eher als eine anspornende Wirkung haben [3]). Da aber mit der Zeit alle die Neuanlagen, die auf Grund des Aufschwungs begonnen waren, in Betrieb gesetzt wurden, so trat bei höchstens gleichbleibendem Bedarf notwendig eine Ueberproduktion [4]) ein. Ausser dieser absoluten Höhe der Preise ist für die weitere Entwickelung die Thatsache von besonderer Bedeutung, dass die

---

S. 24, HKB. Trier 1889 S. 28, 1890 S. 26, HKB. Saarbrücken 1889 S. 30; Dachschiefer: HKB. Trier 1889 S. 20 und 23, 1890 S. 19 und 22, HKB. Köln 1889 S. 57.

[1]) Vgl. z. B. HKB. Koblenz 1889 S. 20 und 21, HKB. Aachen 1889 S. 32, HKB. Saarbrücken 1889 S. 6.

[2]) Vgl. z. B. HKB. Saarbrücken 1889 S. 6, HKB. Trier 1889 S. 14.

[3]) Vgl. z. B. HKB. Aachen 1890 S. 56, HKB. Trier 1889 S. 14.

[4]) Vgl. z. B. HKB. Aachen 1889 S. 54, HKB. Saarbrücken 1890 S. 7, HKB Koblenz 1890 S. 17.

Inlandspreise von den Produzenten unter Ausnützung der auf dem Gebiete des Zoll- und Eisenbahntarifwesens herrschenden Protektionspolitik weit über den Weltmarktsstand getrieben waren [1]). Diese schwindlige Höhe der deutschen Preise war natürlich nur so lange möglich, als auch das Ausland eine ausgesprochen günstige Marktlage aufwies. In dem Augenblick, als in den anderen Ländern ein kleiner Rückschlag im Absatz und Preis eintrat, wurden erklärlicherweise die überschüssigen Mengen auf dem deutschen Markt angeboten, da dort trotz des Zolles der grösste Gewinn zu erzielen war [2]).

Aber auch ohne eine Konkurrenz des Auslands und schon bevor sie überhaupt eintreten konnte, wirkte der Rückgang auf den ausländischen Märkten psychologisch auch auf den deutschen Geschäftsverkehr ein. Und psychologische Momente spielen im Geschäftsleben mit oder ohne Börsenorganisation eine häufig entscheidende Rolle. Die Geschäftslage war aufs äusserste gespannt. Der plötzliche ungeheure Aufschwung und die Preistreibereien erinnerten lebhaft an den Beginn der siebziger Jahre [3]). Nun fürchtete man den Krach und hielt ihn in dem Augenblick für bevorstehend, als die erste Erschütterung der aufsteigenden Konjunktur eintrat, nämlich der „unvorhergesehene und darum um so heftiger empfundene Rückgang im Glasgower Roheisenmarkte“ [4]).

Die Schwierigkeit des Absatzes trat für eine Anzahl von Industrieen noch nicht gleich hervor, da infolge der bevorstehenden Mac Kinley-Bill so viel wie möglich nach den Vereinigten Staaten von Amerika exportiert wurde. Dafür war dann, als der dortige Markt für längere Zeit gefüllt war, der momentane Rückschlag um so fühlbarer [5]). Ueberhaupt hatten

---

[1]) Genaue Nachweise für die Montan- und Eisenindustrie siehe unten Kapitel 4; für andere Industrieen u. a. HKB. Saarbrücken 1890 S. 11, HKB. Aachen 1890 S. 56.

[2]) z. B. HKB. Koblenz 1890 S. 16, St. E. 1890 S. 474, HKB. Aachen 1890 S. 56.

[3]) HKB. Koblenz 1889 S. 20, HKB. Stolberg 1889 S. 9.

[4]) St. E. 1890 S. 280.

[5]) HKB. Stolberg 1890 S. 8, HKB. Koblenz 1890 S. 9, HKB. Aachen 1890 S. 64 f., HKB. Barmen 1890 S. 36.

die handelspolitischen Gesetze ausländischer Staaten (Russland, Frankreich, Brasilien u. s. w.), die sich durch hohe Zölle abzuschliessen suchten, ganz abgesehen von der direkten noch eine indirekte psychologische Wirkung. Handel und Industrie bedürfen der Ruhe und Stetigkeit; jede Aenderung des Bestehenden mindert das Vertrauen und schädigt das Geschäft. Wie weit das geht, leuchtet daraus hervor, dass später auch die Versuche, die Mac Kinley-Bill aufzuheben, wieder eine unangenehme Unruhe in die Marktverhältnisse brachten, so dass sogar an einer Stelle fast ausgesprochen wird, dass diese Unruhe mehr schade, als eine Ermässigung der Zölle nützen könne.

Ebenfalls mehr noch wegen der Erschütterung des Vertrauens als wegen der finanziellen Schwierigkeiten schadeten im Herbst des Jahres 1890 die Bankkrisen in London und New York sowie die zum Teil betrügerischen Bankerotte, die damals in Berlin und im übrigen Deutschland vorkamen [1]). Besonders die Baringkrise hatte für einzelne Zweige, z. B. die Seidenindustrie, die nachteiligsten Folgen. Nicht nur, dass augenblickliche Zahlungsstockungen eintraten, vielfach wurde der Kredit besonders im Ausland überhaupt beschränkt. Auch war die Furcht, dass die Zahlungsstockung eines Hauses wie Baring, das für den Zahlungsverkehr eine bei einem Privatinstitut vielleicht einzig dastehende Bedeutung hatte, für den ganzen Geldmarkt oder wenigstens für den ganzen Londoner verhängnisvoll werden könne, eine Veranlassung zur grössten Zurückhaltung seitens der Käufer. Aber auch direkt ohne den Umweg über London beeinflusste die argentinische Krise das deutsche Geschäft ungünstig, da viele deutsche Kapitalien durch den finanziellen Zusammenbruch Argentiniens [2]) — übrigens ähnlich einer Anzahl anderer Staaten — verloren gingen.

Doch wir sind mit der Aufzählung der Faktoren, die zum Rückschlag beigetragen haben, noch nicht fertig. Es wurde behauptet, dass die Ausfuhr nach den Silberländern, die eine

---

[1]) St. E. 1890 S. 1090, HKB. Krefeld 1890 S. 36 und 48, HKB. Koblenz 1891 S. 9, HKB. Barmen 1890 S. 5.

[2]) HKB. Koblenz 1890 S. 9, HKB. Barmen 1890 S. 5, HKB. Aachen 1890 S. 66, HKB. Gladbach 1890 S. 5.

Zeit lang wegen des durch die Sherman-Bill hochstehenden Silberkurses ausserordentlich erleichtert war, gerade um die Zeit, als die deutsche Industrie eines erweiterten ausländischen Marktes am meisten bedurfte, durch das Fallen des Silberkurses bedeutend erschwert und viel weniger gewinnbringend geworden sei [1]).

Zwar ist nach den Darlegungen Ellstaetters der Rückgang des Silberwertes für den inneren Verkehr Indiens keineswegs wirkungslos gewesen, vielmehr haben die Warenpreise und Löhne bei fallendem Silberkurs eine steigende Tendenz aufgewiesen. Aber „bekanntlich folgen gerade die Löhne am langsamsten einer Veränderung der Kaufkraft des Geldes, und selbstverständlich vor allem in einem Lande, das derartig unter der Herrschaft von Herkommen und Sitte steht wie Indien“ [2]).

Ebenso entstanden für die deutsche Industrie grosse Verluste durch die Entwertung der Valuten einer grossen Zahl anderer, besonders südamerikanischer Gebiete. Ein Teil dieser Staaten, vor allem Chile, war auch durch die politischen Wirren und die dauernden Revolutionen viel weniger aufnahmefähig und bot eine geringe Sicherheit für die Zahlung der trotzdem exportierten Waren [3]).

Zu alledem kam dann im Herbst 1890 die Influenzaepidemie [4]), die eine starke Schädigung sowohl für Massenartikel als für feinere Waren bedeutete, und im Jahre 1891 besonders für den deutschen Markt, aber auch zum Teil für das Ausland — ich erinnere nur an Russland — der schlechte Ausfall der Ernte hinzu [5]). Bekanntlich war es unthunlich, die ungeheuer gesteigerten Brotpreise durch die selbst von agrarischer Seite beantragte Suspension der Getreidezölle zu mässigen; hätte man doch dadurch das wertvollste Verhand-

---

[1]) HKB. Eupen 1890 S. 9, HKB. Saarbrücken 1889 S. 17.

[2]) Ellstaetter, Indiens Silberwährung, Stuttgart 1894, S. 39.

[3]) HKB. Koblenz 1891 S. 6, HKB. Aachen 1890 S. 66, HKB. Gladbach 1890 S. 5, St. E. 1891 S. 529.

[4]) HKB. Krefeld 1890 S. 48, HKB. Barmen 1890 S. 5.

[5]) HKB. Trier 1891 S. 14, HKB. Koblenz 1891 S. 6, HKB. Aachen 1891 S. 45, HKB. Stolberg 1891 S. 2, HKB. Gladbach 1891 S. 26.

lungsobjekt für die in Vorbereitung befindlichen Handelsverträge zwar nicht ganz aus Händen gegeben, aber doch in seiner Bedeutung stark beeinträchtigt.

Die Notierungen waren an der Kölner Getreidebörse im Durchschnitt pro Tonne [1]):

	für Roggen:	für Weizen:
1888 . . .	138,0 Mark	181,5 Mark
1889 . . .	160,0 „	196,1 „
1890 . . .	174,6 „	206,6 „
1891 . . .	222,2 „	232,6 „
1892 . . .	191,3 „	191,8 „

Die monatlichen Durchschnittspreise betrugen in den beiden letztgenannten Jahren:

Monate	1891 pro Tonne		1892 pro Tonne	
	Roggen Mark	Weizen Mark	Roggen Mark	Weizen Mark
Januar . . .	179,50	203,50	232,50	227,62
Februar . . .	186,00	209,25	228,75	225,00
März	192,25	222,50	218,00	211,50
April	207,80	242,60	200,00	205,00
Mai	211,00	243,50	204,60	202,00
Juni	208,50	234,00	205,50	196,20
Juli	216,20	231,40	197,50	191,00
August . . .	257,50	247,50	166,00	177,60
September . .	253,00	235,00	166,75	172,75
Oktober . . .	250,00	242,50	165,00	168,50
November . .	259,00	244,50	158,60	161,80
Dezember . .	246,00	237,00	152,75	162,00

(Aus den Berichten der Kölner Handelskammer.)

Zu vergessen ist auch nicht, dass die Unsicherheit über die zukünftigen Handelsverträge [2]) und ihr Schicksal der Industrie die nötige Ruhe nahm, da vielfach in Hoffnung auf künftige Zollherabsetzungen mit Bestellungen gezögert wurde.

Jedoch ebensowenig wie die Absatzverhältnisse stetige waren, kann man das von den Arbeiterverhältnissen sagen,

[1]) Statistisches Jahrbuch.

[2]) HKB. Saarbrücken 1891 S. 5.

und wenn es auch tendenziös übertrieben erscheint, wie es im Bericht der Handelskammer Saarbrücken geschieht[1]), die zahlreichen Arbeiterausstände, die damals vorkamen, und die dadurch entstandene Unsicherheit in erster Linie für den Rückgang der Konjunktur verantwortlich zu machen, so kann man doch ihren bedeutenden Einfluss gar nicht verkennen.

Dass infolge aller dieser Umstände nicht genügender Absatz für die Produkte vorhanden sein konnte und dass besonders die hohen Preise des Jahres 1889 nicht bezahlt werden konnten, liegt auf der Hand[2]). Der Preissturz war denn auch zeitweise mindestens so jäh wie die Steigerung im Jahre 1889.

Aber nicht nur die Notpreise des Jahres 1891/92 lasteten auf der Industrie, sondern die dauernde Höhe der westdeutschen Getreidepreise im Vergleich zu denen der Konkurrenzländer, besonders Englands und Belgiens, machte sich naturgemäss in Zeiten wirtschaftlichen Rückgangs für alle Ausfuhrgewerbe mit doppelter Schwere geltend. Wenn wir die gerade damals fast in jedem Bericht wiederkehrenden Klagen über die Höhe der Löhne[3]) auch mit all der Vorsicht aufnehmen, mit der man ihnen wegen ihrer Herkunft aus Unternehmerkreisen begegnen muss, wenn wir auch erwägen, dass jede Lohnerhöhung zu Anfang für den Unternehmer unbequem ist, da eine Steigerung der Arbeitsleistung, die bei höheren Reallöhnen für die Dauer zu erwarten steht, naturgemäss nicht plötzlich erfolgen kann, so bleibt immer das Berechtigte an den Klagen, dass der Höhe der Nominallöhne gar nicht die Vorteile hoher Reallöhne entsprachen. Das war die Folge der hohen Schutzzölle auf Verbrauchsartikel, besonders auf Getreide, das damals im Rheinland um den vollen Betrag des Fünfmarkzolles über dem durch Weltmarktpreis und Fracht

---

[1]) HKB. Saarbrücken 1890 S. 5.

[2]) HKB. Koblenz 1891 S. 6, HKB. Saarbrücken 1891 S. 14, HKB. Trier 1891 S. 23, HKB. Barmen 1891 S. 5.

[3]) HKB. Saarbrücken 1889 S. 5, HKB. Koblenz 1890 S. 9 und 16, HKB. Trier 1889 S. 23 und 25, HKB. Stolberg 1890 S. 2, HKB. Barmen 1890 S. 5.

bedingten gehalten wurde [1]). Es mussten also zur Erzielung desselben Arbeitseffekts höhere Arbeitskosten als in den konkurrierenden Ländern gezahlt werden, eine für jede Exportindustrie höchst gefährliche Thatsache. An der ungünstigen Wirkung der Lebensmittelzölle für die Industrie wird dadurch nichts geändert, dass die deutschen Preise im allgemeinen trotz der Zölle wegen des noch grösseren Preisfalls auf dem Weltmarkt gesunken sind. Auch wenn das Fallen der Weltmarktpreise zum Teil eine Folge der deutschen Zölle wäre [2]), wie Ruhland nachzuweisen sucht, also in seinem Sinne „das Ausland den Zoll trägt", ja selbst wenn seine ganz unbewiesene Behauptung richtig wäre, dass „die Zölle . . . sogar eine Preisminderung auch im Inland herbeigeführt haben" [3]) und die „Inlandspreise sich also im allgemeinen ohne den Zoll höher gestellt haben" würden, der schädigende Einfluss der Getreidezölle auf die Exportindustrieen bleibt derselbe, wenn überhaupt „die Differenz der Preise zwischen Inland und Ausland die Höhe der geltenden Zölle erkennen lässt".

Genau so oder vielmehr noch viel schwerer als die relative Höhe der Getreidepreise gegenüber dem Ausland lastete der höhere Stand der Preise vieler anderen Rohmaterialien auf der deutschen Industrie. Wir haben einzelne Wirkungen dieser Thatsache schon anlässlich des Beginnes des wirtschaftlichen Rückschlags ins Auge gefasst. Eine Anzahl der Exportindustrieen hatte aber überhaupt keinen Anteil an der Aufschwungsperiode gehabt, da die über den Notierungen des Weltmarkts gehaltenen deutschen Preise ihrer Roh- und Hilfsstoffe die Ausfuhr erschwerten oder weniger lohnend gestalteten [4]). Als nun aber im Ausland wie im Inland die Preise für Fabrikate plötzlich tief herabsanken, in Deutschland aber die Materialien und Halbfabrikate weit weniger nachgaben, verschärfte sich die Ungunst der Lage für alle diese Gewerbe noch mehr.

---

[1]) Vgl. Conrad, Die Stellung der landwirtschaftlichen Zölle u. s. w. in Bd. XC der Schriften des Vereins für Sozialpolitik S. 110.

[2]) Ruhland, Gegengutachten. Neuwied 1901 S. 26 ff.

[3]) a. a. O. S. 105. Uebrigens das wunderlichste Argument bei einem Befürworter der Getreidezollerhöhung.

[4]) So die Drahtindustrie, vgl. St. E. 1889 S. 1057, 1890 S. 280.

Dazu erfolgten die Bestellungen der Käufer möglichst spät [1]), um von den dauernd fallenden Preisen so viel wie möglich zu profitieren, und so mussten die Fabrikanten ihre Materialien z. B. zu Julipreisen bezahlen, während sie für ihre Produkte nur die niedrigeren Oktoberpreise erhielten.

Andere Zweige hatten während der Hochkonjunktur gar nicht exportieren wollen. Denn bei dem grossen Bedarf des Inlands und den höheren dortigen Preisen war es lukrativer, möglichst viel im Zollgebiet abzusetzen [2]). Das rächte sich bei rückgängigem inländischen Absatz, da nun zum Teil die ausländische Konkurrenz das Feld besetzt hatte.

Häufig wird es wiederholt, dass daher in vielen Zweigen ohne jeden Nutzen gearbeitet wurde und nur die Furcht vor noch grösserem Schaden und vor dem Verlust der Kundschaft von Betriebseinstellung zurückhielt. Betriebseinschränkungen konnten aber nicht hintangehalten werden.

Wenn man die Jahre 1888—1891 mit ihrem plötzlichen Aufschwung, dem täglich wachsenden Drängen der Käufer, den immensen Preissteigerungen, den Betriebsgründungen und -erweiterungen, und dann der Ueberproduktion und Absatzschwierigkeit und dem plötzlichen Preissturz überblickt, so erscheinen sie als der Typus einer Hochkonjunktur mit darauffolgender Krise, fast könnte man sagen als eine Reinkultur, bei der die Erscheinungen noch stärker als gewöhnlich im Leben hervortreten.

II.

Die ersten Jahre unter den Handelsverträgen bis zum Inkrafttreten des deutsch-russischen Vertrages.

Am 1. Februar 1892 lief eine grosse Zahl von Handelsverträgen europäischer Staaten ab, vor allem die, welche Frankreich mit einer Reihe von Ländern geschlossen hatte. Die europäischen Mächte hätten dadurch, soweit es nicht schon vorher der Fall war, die Möglichkeit einer Veränderung ihrer

[1]) HKB. Gladbach 1891 S. 26, HKB. Stolberg 1890 S. 7.
[2]) HKB. Saarbrücken 1889 S. 22 und 25, HKB. Koblenz S. 20.

Zollgesetze und einer autonomen Festsetzung der Zölle erlangt. Während Frankreich davon Gebrauch zu machen suchte, schlossen das Deutsche Reich, Oesterreich-Ungarn, Belgien, Italien und die Schweiz miteinander Verträge, die vom 1. Februar 1892 bis zum Schluss des Jahres 1903 die wichtigsten Grundlagen der handelspolitischen Beziehungen der europäischen Staaten bilden. Für das Deutsche Reich, das vorher nur wenige Tarifverträge und diese nur mit wenig Festsetzungen aufzuweisen hatte, bedeuteten die Handelsverträge, die unter seiner Führung zu stande kamen, den Bruch mit dem bisherigen Prinzip. Mögen sie aus diesem Grunde auch von weittragender Bedeutung sein, mögen sie geradezu als eine rettende That bezeichnet werden, in den einzelnen Zollpositionen zeigen sie trotz der vielen kleineren Aenderungen wenig neue Gesichtspunkte. Sie sind in dieser Hinsicht nicht revolutionär, sondern eher konservativ. Durch die Handelsverträge wurde nicht etwa ein hoher Schutzzoll ganz und gar beseitigt, ein Prohibitivzoll auf eine ganz geringe Summe herabgesetzt, sondern wo überhaupt Ermässigungen eintraten, wurde ein Prohibitivzoll in einen hohen Schutzzoll, ein Schutzzoll in einen etwas niedrigeren verwandelt. Und wo ein Zoll gänzlich aufgehoben wurde, da war er auch schon vorher nicht hoch gewesen.

Diese Thatsache muss man sich vergegenwärtigen, wenn man den Einfluss der Handelsverträge auf unseren auswärtigen Handel verstehen will. Die positiven Wirkungen der Tarifänderungen konnten nicht plötzliche und überraschende sein, sie konnten sich nur langsam und erst nach Jahren deutlich äussern. Wenn man daher die Folgen der Handelsverträge für die ersten Jahre erkennen will, darf man nicht fragen, was hat sich von 1891 auf 1892 geändert, sondern muss sich überlegen, wie wäre es gekommen, wenn wir keine Handelsverträge geschlossen hätten, und wie ist es thatsächlich gekommen? Zahlenmässig lässt sich das freilich nicht darlegen, aber wie schwer die deutsche Industrie getroffen wäre, wenn damals die Ausfuhr z. B. nach der Schweiz durch Anwendung von deren hohen Generaltarifen erschwert oder verringert worden wäre, das kann man im Hinblick auf die traurige

Lage, in der sich die meisten gewerblichen Zweige schon ohnehin damals befanden, kaum ausdenken.

Der Verlauf der vorhergehenden Jahre war ja der gewesen, dass die gesteigerte industrielle Produktion, die gerade in Rücksicht auf den inländischen Markt erfolgt war, dort nicht mehr untergebracht werden konnte und dass zur selben Zeit der Export nach einzelnen Ländern mit grossen Schwierigkeiten zu kämpfen hatte. Neue Absatzgelegenheit musste daher vornehmlich im übrigen Ausland gesucht werden. Dabei wurde die Konkurrenz mit der ausländischen Industrie durch die hohen Produktionskosten recht erschwert.

Das war die Sachlage zu Beginn des Jahres 1892. Während anfangs aber bei der rückgängigen Konjunktur ein quantitativ befriedigender Absatz möglich war und hauptsächlich die Preise zu Klagen Anlass gaben, wurde die Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes nun so geschwächt, dass sich auch zu niedrigeren Preisen die Produkte nicht mehr verkaufen liessen. Denn genau so wie zur Zeit des Aufschwungs die verschiedenen Industriezweige einander angespornt hatten, wirkte jetzt der Niedergang des einen lähmend auf den anderen. Die Arbeiterzahl wurde in vielen Fabriken herabgesetzt, Feierschichten wurden eingelegt, Lohnreduktionen fanden, wenn auch nicht allgemein, statt[1]). So gingen beispielsweise die Schichtlöhne im Steinkohlenbergbau an der Ruhr von 3 Mark 54 Pf. im Jahre 1891 auf 3 Mark 28 Pf. und 3 Mark 14 Pf. in den beiden folgenden Jahren zurück[2]). Natürlich hatten dann die Arbeiter um so weniger Geld übrig für die Anschaffung gewerblicher Erzeugnisse, die schon vorher durch die hohen Getreidepreise bedeutend erschwert war[3]). Diese blieben auch noch bis Mitte des Jahres auf einem aussergewöhnlichen Standpunkt, und da ja die 1891er Ernte gerade in Deutschland besonders schlecht war, so bedeuteten sie auch nicht eine Kräftigung der inländischen Landwirtschaft, die vielmehr an

[1]) HKB. Stolberg 1892 S. 1 f., 1893 S. 1, HKB. Saarbrücken 1893 S. 7, HKB. Aachen 1893 S. 1 und 98, HKB. Koblenz 1892 S. 1, 1894 S. 3.

[2]) Jahrbuch für Dortmund S. 622.

[3]) z. B. HKB. Bonn 1892 S. 7, 1893 S. 7, HKB. Aachen 1892 S. 49, HKB. Koblenz 1892 S. 3.

Chemikalien zu Düngerzwecken und an Maschinen weit weniger anschaffte als sonst[1]).

Mit den günstigen Ernteaussichten, die sich auch voll bewahrheiteten, gingen daher Hoffnungen auf Besserung Hand in Hand. Wenn man, ohne missverstanden zu werden, von Tendenzen der Entwickelung sprechen darf, so muss man sagen, schon damals tendierte die Konjunktur zu einem neuen Aufschwung. Aber noch lange dauerte es, bis eine Besserung der Verhältnisse wirklich eintrat. Denn gerade sollten sich die günstigen Folgen der neuen Ernte zeigen, als sich die Aussichten in Folge der Choleraepidemie wieder verschlechterten[2]). Auch hierbei waren wieder die psychologischen Wirkungen die grössten. Konnte man doch noch gar nicht wissen, ob die Seuche auf Hamburg in der Hauptsache beschränkt bleiben oder ihren verderblichen Lauf durch ganz Deutschland nehmen würde. Der Grossist wagte kaum mehr als den Tagesbedarf zu kaufen, der Unternehmer nicht, Fabriken zu errichten oder neue Maschinen anzuschaffen, und manche Arten von industriellen Erzeugnissen fanden bei dem gestörten gesellschaftlichen Leben, bei der Verödung der Badeorte überhaupt kaum Absatz. Dasjenige, was infolge der Cholera besonders begehrt wurde, waren nur gewisse Chemikalien, besonders Chlorkalk und wieder Chlorkalk[3]). Dass die Cholera infolge der Vorsichtsmassregeln, die vom Ausland gegen ihre Einschleppung ergriffen wurden, auch auf den Export schädigend einwirken musste, liegt auf der Hand.

Sicherlich besserte sich für eine Anzahl von Industrieen Ende des Jahres, als die Epidemie erloschen war, die inländische Marktlage. Aber zu einer allgemeinen Gesundung kam es nicht im entferntesten. Ob dabei die politischen Zustände, nämlich der Kampf um die Militärvorlage und die Steuerprojekte, einen Einfluss hatten, wie behauptet wird[4]), mag zweifelhaft sein.

---

[1]) HKB. Stolberg 1892 S. 10, 1893 S. 2, HKB. Trier 1892 S. 12.

[2]) HKB. Aachen 1892 S. 16, S. 40, S. 49, HKB. Bonn 1892 S. 7, HKB. Koblenz 1892 S. 3.

[3]) HKB. Aachen 1892 S. 44.

[4]) HKB. Bonn 1893 S. 7, HKB. Saarbrücken 1893 S. 5.

In Betracht kommt aber jedenfalls folgendes Moment.

Durch die Futternot des Jahres 1893 wurde die süd- und westdeutsche Landwirtschaft von neuem tief geschädigt und war daher eine schlechte Abnehmerin, wofür die günstige Beschäftigung der Blechfabrikanten wegen der Konservenbüchsen, die infolge der grossen Viehschlachtungen viel verlangt wurden, natürlich nicht im entferntesten Ersatz bieten konnte[1]). Dazu wirkten die hohen Materialpreise noch immer erschwerend auf den Absatz der meisten Industrieen.

So war es also bis in den Sommer 1893 unmöglich, im Inland einen ausreichenden Markt für viele Industrieprodukte zu finden. Noch mehr als sonst musste man sein Augenmerk auf das Ausland richten. Auch dort war ja die Unterbringung deutscher Waren zum grossen Teil keineswegs leicht, denn die ausländischen Konkurrenten, besonders in England und Belgien, litten ebenso unter der Absatzkrise und boten daher auch ihre Waren zu jedem nur halbwegs annehmbaren Preise auf dem Weltmarkt wie in Deutschland selbst an. Die hohen Schutzzölle, vornehmlich in Frankreich, Russland und in den Vereinigten Staaten hinderten für manche Industrieen den Export nach diesen Ländern. Mit grossem Risiko und zum Teil mit sehr geringem Nutzen oder gar direktem Verlust war das Geschäft mit Spanien verbunden, dessen Geld im Jahre 1892 um 15—20 %, mit Portugal, dessen Valuta um 30—35 % im Kurse sank[2]) und mit den Silberländern in Asien, da durch das Fallen des Preises für das weisse Metall von 44 auf 38 die Rimessenkurse naturgemäss ebenfalls sanken[3]). Das wirksamste Gegenmittel, die Festsetzung der Preise in deutscher, englischer oder französischer Münze war bei der herrschenden Konkurrenz, wie leicht erklärlich, nicht durchführbar.

Aber immerhin war doch im Ausland einige Absatzgelegenheit vorhanden, wenn sie auch nicht überall lohnend war: Frankreich und bis zum Zollkrieg Russland nahmen doch noch viel deutsche Waren auf, die Vereinigten Staaten[4]) boten sogar

[1]) HKB. Aachen 1893 S. 4, HKB. Trier 1893 S. 14.

[2]) HKB. Aachen 1892 S. 37.

[3]) HKB. Aachen 1892 S. 37, HKB. Elberfeld 1892 S. 5.

[4]) Vgl. z. B. HKB. Barmen 1892 S. 13, HKB. Krefeld 1892 S. VII.

für einzelne Industrieen, besonders für die Textilbranche, einen sehr guten Markt. Auch Belgien, Holland und England[1]) waren wie stets gute Konsumenten, ja zum Teil bessere als früher. Ebenso stand es mit der Schweiz[2]), mit der 1893 sogar infolge des französisch-schweizerischen Zollkrieges neue Verbindungen in grossem Massstabe angeknüpft wurden.

Langsam gelang es auch den Maschinen-, Pianofortefabriken u. a. m., mit Oesterreich-Ungarn[3]) neue Beziehungen anzubahnen und die alten zu erweitern. Auch scheint Südamerika 1892 etwas weniger Revolutionen und finanzielle Krisen durchgemacht und daher einen grösseren Absatz ermöglicht zu haben[4]). Ohne diesen grossen ausländischen Markt, der, wie ein Blick in die Statistik lehrt, weniger in Asien und Afrika oder Südamerika liegt, als gerade in den am höchsten entwickelten europäischen Staaten sowie den Vereinigten Staaten von Amerika — ohne diesen ausländischen Markt, und damit gelangen wir zu unserem Ausgangspunkt zurück, wäre die industrielle Krisis in Deutschland noch viel verheerender gewesen, als sie es in der That schon war. Dass er der deutschen Industrie erhalten blieb, das war, soweit darauf die Handelsverträge Einfluss hatten, von Kleinigkeiten abgesehen, ihre einzige, aber auch genügend wichtige Folge in den ersten Jahren.

Und wären auf diesem ausländischen Markt nicht im Jahre 1893 so schwere Störungen erfolgt, wie es thatsächlich der Fall war, so hätte wahrscheinlich schon dies Jahr ein befriedigendes, vielleicht sogar günstiges genannt werden können. Denn die Besserung des Absatzes in Deutschland selbst, die wir vorhin für den Beginn des Jahres feststellten, machte nach Annahme der Militärvorlage, deren Durchführung für manche Industriezweige neue Beschäftigung brachte, und nach Beseitigung der Futternot zwar langsam, aber stetig Fortschritte. Die Verschlechterung des Auslandsgeschäfts beein-

[1]) HKB. Bonn S. 15, HKB. Krefeld S. VII.
[2]) HKB. Krefeld S. 2.
[3]) HKB. Aachen 1892 S. 16.
[4]) HKB. Barmen 1892 S. 6.

flusste aber das Endergebnis in vielen Industrieen sehr ungünstig, und zwar direkt wie indirekt, indem die im Ausland nicht verkauften Waren auf dem deutschen Markt die Preise drückten. Noch ungünstiger als im Vorjahr gestalteten sich die Währungsverhältnisse [1]) in Spanien und Portugal, sowie in Italien und Griechenland, durch deren Staatspapiere, auch abgesehen von den Zahlungen für Waren, Deutschland viel verlor. In vielen Staaten Amerikas [2]) herrschten wiederum politische und finanzielle Wirren, und in Australien [3]) erfolgten die grossen Bankkrisen. Dazu ging der Silberkurs wiederum bedeutend zurück. Im Januar wurden 38 1/8 d notiert, im Juni fiel er auf 30 1/2 d und stand auch Ende des Jahres nur 31 3/4. Das war zunächst für das ostasiatische Geschäft [4]) unerfreulich, aber auch die Hoffnungen, mit denen die Einstellung der indischen Silberprägung begleitet wurde, erfüllten sich nicht ganz, da bald die indischen Schatzwechsel bedeutend im Kurs fielen [5]). Vor allem aber wurden durch ein Zusammenwirken von verschiedenen Umständen, die hier nicht näher zu erörtern sind, darunter die auf die Silberinflation folgende Kredit- und Absatzkrisis von 1893, die wirtschaftlichen Verhältnisse der Vereinigten Staaten ausserordentlich in Mitleidenschaft gezogen. Die Union verlor viele Millionen; durch den Rückgang der Kauffähigkeit Amerikas wurde die Ausfuhr dorthin zeitweise fast gänzlich verhindert [6]). Auch nach Aufhebung des Sherman-Gesetzes blieb der Export wegen der gesunkenen Konsumfähigkeit und der Hoffnung auf Aufhebung der Mac Kinley-Bill in sehr mässigen Grenzen. Lange nicht in dem Masse, aber doch in berücksichtigenswerter Weise wurde eine Zeit lang der englische Markt [7]) durch den grossen

---

[1]) HKB. Bonn 1893 S. 10, HKB. Elberfeld 1893 S. 3, KHB. Trier 1893 S. 14, HKB. Koblenz 1893 S. 3.

[2]) HKB. Elberfeld 1893 S. 3, HKB. Bonn 1893 S. 10, HKB. Trier 1893 S. 14.

[3]) HKB. Elberfeld 1893 S. 11.

[4]) HKB. Aachen 1893 S. 105, HKB. Elberfeld 1893 S. 12, HKB. Trier 1893 S. 14.

[5]) HKB. Elberfeld 1893 S. 12, HKB. Bonn 1893 S. 10.

[6]) Vgl. z. B. HKB. Bonn 1893 S. 9, HKB. Elberfeld 1893 S. 3, HKB. Koblenz 1893 S. 3, HKB. Trier 1893 S. 14.

[7]) HKB. Barmen 1892 S. 5, HKB. Koblenz 1893 S. 3.

Kohlenarbeiterstreik geschwächt, wenn sich auch andererseits die englische Konkurrenz auf dem Weltmarkte dadurch verringerte, da viele Fabriken ihren Betrieb einstellen mussten. Von hervorragender Bedeutung war aber neben der amerikanischen Krise unser handelspolitisches Verhältnis zu Russland, das gerade, als sich im Inland die Lage besserte, nach langer Spannung zu offenem Zollkrieg führte [1]). Direkt oder indirekt wegen des Zurückströmens der Produkte anderer Industriebezirke auf den heimischen Markt verringerte dieser den Absatz fast aller rheinischen gewerblichen Zweige und verhinderte dadurch jede Preissteigerung, die sonst etwa möglich gewesen wäre.

III.

Vom Inkrafttreten des russischen Handelsvertrages bis zur Krisis von 1900.

Der 20. März 1894 bildet einen Markstein in der wirtschaftlichen Entwickelung Deutschlands und auch der Rheinprovinz. Nicht dass der russische Handelsvertrag die einzige, ja nur die wichtigste Ursache des nun folgenden Aufschwungs gewesen wäre, nicht dass nun mit einem Schlage, wie es offenbar in weiten Kreisen erwartet wurde, die bisher unbefriedigende Lage der meisten Industrieen eine glänzende wurde, aber die Beendigung des deutsch-russischen Zollkriegs und die Ermässigung der russischen Zölle über die vor ihm in Kraft gewesenen Sätze des 1891er Tarifs bedeutete die Wegräumung des stärksten Hindernisses einer Gesundung der industriellen Lage. Nächst dem Abschluss des deutsch-russischen Handelsvertrages ist noch eine andere — ebenfalls dem internationalen Verkehr angehörige — Thatsache von hervorragender Wichtigkeit für die Besserung der Konjunktur und zwar die am

---

[1]) HKB. Aachen 1893 S. 1, HKB. Stolberg 1893 S. 2, HKB. Saarbrücken 1893 S. 5, HKB. Elberfeld 1893 S. 13, HKB. Krefeld 1893 S. 5, HKB. Koblenz 1893 S. 3, HKB. Köln 1894 S. 143.

28. August erfolgte Aufhebung des Mc. Kinley-Tarifs und die Einführung des gemässigten Wilson-Tarifs in den Vereinigten Staaten. Die überschwenglichen Hoffnungen[1]; die sich an diese Thatsache genau so wie an die zuerst erwähnte knüpften, gingen zwar ebensowenig in Erfüllung, da der amerikanische Markt noch lange unter den Nachwehen der grossen Krise zu leiden hatte. Aber wenigstens wurde die Ausfuhr nach der Union, die in Rücksicht auf die bevorstehenden Zollermässigungen während der ganzen langen Kongressverhandlungen so weit wie möglich zurückgehalten worden war[2], nach der Einführung des Tarifes wiederum eine normale[3].

Nicht plötzlich, aber in stetig steigendem Masse machte nun die Beschäftigung der gewerblichen Betriebe Fortschritte und war bald wenigstens zufriedenstellend zu nennen. Langsam schwanden auch die grossen Vorräte, die noch auf Lager waren und bis in das Jahr 1895 hinein die Versuche, der günstigen Beschäftigung entsprechend die Preise zu erhöhen, vereitelten[4]. Als sich dann die Bestände gelichtet hatten und die Preise der meisten Fabrikate auf einen befriedigenden Standpunkt gebracht werden konnten, trat der Aufschwung voll in die Erscheinung, der vom Inkrafttreten des russischen Handelsvertrages an gerechnet, 6 Jahre dem Wirtschaftsleben die Signatur gab[5].

Vergegenwärtigen wir uns noch einmal seine Entstehung, so finden wir zwei Thatsachengruppen als Ursache dafür; einmal die Beseitigung oder doch Milderung der Momente, die den inländischen Markt ungünstig beeinflusst hatten, nämlich der Notpreise für Getreide, der Cholera und Influenza, der Futternot und der hohen Materialpreise; zweitens die günstigeren

---

[1]) HKB. Elberfeld 1894, I S. 4.

[2]) HKB. Krefeld 1894 S. VII.

[3]) HKB. Koblenz 1894, I S. 3, HKB. Barmen 1894 S. 6.

[4]) HKB. Koblenz 1894, I S. 3, HKB. Saarbrücken 1894 S. 5, HKB. Stolberg 1894 S. 1.

[5]) Schon das Jahr 1895 wird als direkt günstig bezeichnet. Vgl. HKB. Aachen 1895 S. 1, HKB. Trier 1895 S. 15, HKB. Stolberg 1895 S. 1, HKB. Koblenz 1895, I S. 3, HKB. Barmen 1895 S. 5, HKB. Krefeld 1895 S. VII, HKB. Gladbach 1895 S. 5.

Exportbedingungen, die schon vor Eintritt der aufsteigenden internationalen Konjunktur vornehmlich auf den oben erwähnten beiden Ereignissen, sowie dem Fallen der Materialpreise und den Ausfuhrvergütungen beruhten, die manche Produzenten ihren deutschen Abnehmern beim Export gewährten [1]).

Wie die Entstehung des Aufschwungs ist auch seine Dauer und weitere Entwickelung auf den heimischen wie den ausländischen Markt zurückzuführen. Im Inland waren es vornehmlich folgende Gründe, die einen erweiterten Absatz bewirkten. Die Fortschritte der Technik, vor allem die erst seit relativ kurzer Zeit in so grossem Umfang beginnende Verwertung elektrischer Kraft [2]), und die Erfolge der angewandten Chemie führten alljährlich in steigendem Masse zu Neuanlagen und Umgestaltungen auf den verschiedensten Gebieten. Elektrische Bahnen und Kraftstationen, Installationen von elektrischen oder anderen modernen Maschinen, dann schon zum Teil als Folge des Aufschwungs, aber auch zugleich als weitere Ursache für ihn die zahlreichen Neubauten [3]). Dabei handelt es sich einerseits um den Bau von neuen gewerblichen Anlagen oder Erweiterungen alter, andererseits von Wohnhäusern, deren Errichtung durch die starke Bevölkerungszunahme geboten und vor allem rentabel erschien, und bei denen die moderne Technik der Eisenindustrie einen weit grösseren Anteil gewährte als früher. In Betracht zu ziehen ist auch der Staatsbedarf vor allem wegen der Neubeschaffungen für Heer und Marine [4]). Andere Produkte wurden wiederum mehr und in besseren Qualitäten begehrt wegen des gestiegenen Wohlstandes, und zwar zeigte sich das für Luxusgegenstände, die von den Bessersituierten gekauft werden, wie in den Artikeln des Massenkonsums, für die sich vor allem

---

[1]) Damit will ich nicht im geringsten das System der Ausfuhrunterstützungen als ideal erklären, sondern nur für besser als das vorher angewandte. Ueber die prinzipielle Seite der Frage siehe unten Kapitel 4.

[2]) Vgl. z. B. HKB. Elberfeld 1898 S. 3, 1899 S. 3, HKB. Eupen 1895 S. 20, 1897 S. 32, 1898 S. 34. HKB. Koblenz 1898 S. 15, HKB. Köln 1897 S. 102.

[3]) HKB. Koblenz 1898 S. 12, St. E. 1898 S. 681.

[4]) HKB. Gladbach 1897 S. 38, HKB. Koblenz 1899 S. 16.

die regelmässige Beschäftigung der Arbeiter und die mässigen Getreidepreise vorteilhaft geltend machten.

Für die günstigen Verhältnisse auf dem ausländischen Markte waren vor allem Vorbedingung die dauernd friedlichen Beziehungen der europäischen Grossmächte und der Vereinigten Staaten, denen gegenüber die kriegerischen Zusammenstösse zwischen China und Japan, zwischen Griechenland und der Türkei, den Vereinigten Staaten und Spanien und endlich wenigstens anfangs zwischen England und den südafrikanischen Republiken, so störend sie auch für einzelne gewerbliche Zweige waren, für die Industrie im ganzen nicht ins Gewicht fielen. Diese Periode des Friedens wurde im Ausland ähnlich wie im Inland benützt, um sich die Errungenschaften der modernen Wissenschaften zu Nutze zu machen; es entstand infolgedessen auf der einen Seite eine Abnahme der ausländischen Konkurrenz, auf der anderen Seite ein lebhafterer Bedarf, sei es an fertigen Fabrikaten, sei es an Halbprodukten. Voraussetzung für die Aufnahmefähigkeit einzelner Länder, z. B. Russlands und Argentiniens, in Produktionsmitteln, aber auch in Verbrauchsgegenständen waren die verbesserten Verkehrsverhältnisse, die einen grösseren Export an agrarischen Produkten gestatteten und dadurch die privaten wie die öffentlichen Finanzen stärkten [1]). Das wichtigste Moment aber ist die grosse Zahl der ausländischen Absatzgebiete. Dafür war die erste Bedingung die Meistbegünstigung in den betreffenden Ländern, wie der Beweis aus dem Gegenteil lehrt. Aber wie Ruhe und Stetigkeit in jeder Hinsicht die Entwickelung von Handel und Industrie begünstigen, förderte die Gewissheit oder die feste Ueberzeugung von der längeren Dauer der Zollverhältnisse den Verkehr mit den Ländern, für die das zutraf. In dieser Richtung zeigte sich besonders die Politik der Handelsverträge mit Tarifbindung von Vorteil, da

[1]) Vgl. z. B. HKB. Bonn 1897 S. VII, Trier 1895 S. 23, HKB. Gladbach 1897 S. 3, HKB. Aachen 1899 S. 106. Gegen die Kündigung des argentinischen Handelsvertrages sprachen sich seinerzeit alle Berichte aus; vgl. ganz besonders die interessanten Darlegungen in HKB. Barmen 1894 S. 14, ausserdem im gleichen Jahre Köln S. 98/99, S. 144, Stolberg S. 1 und 3, Krefeld S. 6, Elberfeld I S. 4, Bonn S. 6.

man nun wagte, die Aufwendungen, die mit der Anknüpfung von Beziehungen meist verbunden sind, zu machen, in der Hoffnung, genügend Zeit zu finden, um dafür entschädigt zu werden [1]). Die Ausnützung der meist geringen Zollherabsetzungen der Vertragsstaaten war nur auf diese Weise möglich. Dass natürlich bedeutende Zollermässigungen wie die Russlands [2]) und Rumäniens oder des Wilson-Tarifs auf das Geschäft in den betreffenden Artikeln einen äusserst belebenden Einfluss ausübten, liegt auf der Hand. Nur die durch alle diese Gründe hervorgerufene Menge und Bedeutung der ausländischen Absatzgebiete ermöglichte es, den Minderabsatz, der in einem Lande aus irgend welchem Grunde zu Tage trat, in anderen wieder mehr als auszugleichen.

Denn von derartigen regionalen Absatzerschwerungen blieb die rheinische Industrie während der Aufschwungsperiode keineswegs verschont. So machte sich zunächst das Fehlen eines Handelsvertrags mit Portugal [3]) in einigen Industrieen bemerkbar, wenn auch die meisten gewerblichen Zweige dadurch weniger berührt wurden. Viel bedeutsamer aber war das handelspolitische Verhältnis zu Spanien [4]), mit dem Deutschland bis 1896 im Zollkrieg lag und von da an bis zum Frühjahr 1899 noch ohne Meistbegünstigung auf Grund des Minimaltarifs zu arbeiten hatte. Zwar zeigt die Statistik nicht einen so grossen Rückgang des Exports, wie man vielleicht erwartete; aber soweit es sich nicht um Artikel handelt, in denen Deutsch-

---

[1]) Aus der Fülle der günstigen Urteile über die Handelsverträge als Ganzes nur folgende Hinweise: HKB. Saarbrücken 1894 S. 5, 1895 S. 13, 1899 S. 2, HKB. Krefeld 1894 S. 11, 1896 S. 1, HKB. Barmen 1894 S. 5 und 14, HKB. Koblenz 1895 S. 20, HKB. Bonn 1895 S. III, 1899 S. V, HKB. Gladbach 1895 S. 5 und 39, HKB. Köln 1895 S. 103, 1898 S. XIV.

[2]) z. B. HKB. Stolberg 1895 S. 3, HKB. Köln 1895 S. 103, HKB. Barmen 1897 S. 7.

[3]) Vgl. HKB. Köln 1894 S. 103, 1896 S. 93, HKB. Barmen 1894 S. 6.

[4]) Aus den vielen Klagen nur einige: HKB. Köln 1894 S. 103, 1896 S. 93, HKB. Krefeld 1894 S. 1, 1895 S. 2, 1896 S. 2, HKB. Barmen 1894 S. 6 und 14, 1897 S. 7, 1898 S. 9, HKB. Elberfeld 1897 S. 16, 1898 S. 20. Ueber die günstigen Folgen der Meistbegünstigung: HKB. Bonn 1899 S. V, HKB. Elberfeld 1899 S. 19.

land ein entschiedenes Uebergewicht über das Ausland besitzt, wie z. B. in chemischen Produkten, mussten die deutschen Fabrikanten die Zollzuschläge tragen, um, in der Hoffnung auf baldige Rückkehr normaler Zustände, die alten Verbindungen nicht abzubrechen. In Fabrikaten mit besonders starker ausländischer Konkurrenz wie Textilwaren ist auch trotzdem die Ausfuhr erheblich gesunken.

Vor allem in den ersten Jahren waren die politischen und finanziellen Zustände der südamerikanischen Republiken einer Ausdehnung, ja teilweise sogar der Erhaltung der Geschäftsbeziehungen im Wege [1]). 1894/95 hinderte der chinesisch-japanische Krieg für einige Produkte den Absatz nach Ostasien [2]), 1897 der griechisch-türkische den nach diesen Ländern [3]). Grosse Schädigungen erfuhr der Verkauf nach Indien infolge der Hungersnöte und der Pest, die die Aufnahmefähigkeit dieses nicht unwichtigen Gebietes minderten [4]).

Aber auch in den Hauptabsatzländern wurden nicht überall und nicht immer die Wünsche der deutschen Unternehmer erfüllt. Dem stand zunächst in vielen Ländern, z. B. in Frankreich, aber auch für viele Fabrikate in Oesterreich-Ungarn, wo überhaupt die politische Lage einen gleichen Aufschwung wie etwa in Deutschland hinderte, die Höhe der Zollsätze entgegen [5]).

In der letzten Zeit machten sich auch die Wirkungen des Transvaalkrieges auf dem englischen Markt in gewissem Masse geltend [6]). Vor allem aber hatte die rheinische Industrie mit den Krisen und der Zollerhöhung in den Vereinigten Staaten zu rechnen; und dass auch diese Störungen auf dem

---

[1]) Auch hier nur einige Belege aus der grossen Zahl der vorhandenen: HKB. Barmen 1894 S. 6 und 27, HKB. Elberfeld 1894 I, S. 4 und 6, Aachen 1897 S. 116, Gladbach 1897 S. 36, 1898 S. 5.

[2]) Siehe z. B. HKB. Krefeld 1894 S. 38, Elberfeld S. 18, Koblenz II S. 16, Eupen S. 15, Barmen S. 27.

[3]) z. B. HKB. Elberfeld 1897 S. 3, Bonn S. VII.

[4]) HKB. Krefeld 1896 S. 48, 1899 S. 65, Bonn 1897 S. XIII, Elberfeld 1897 S. 12 und 16, Gladbach 1897 S. 36.

[5]) z. B. HKB. Elberfeld 1898 S. 3.

[6]) HKB. Barmen 1899 S. 19.

für die rheinische Industrie so überaus wichtigen, ja geradezu unentbehrlichen Absatzgebiete ertragen werden konnten, ohne dass der wirtschaftliche Aufschwung ein Ende nahm, ist der treffendste Beleg für die günstigen Folgen der weitgehenden Verflechtung in die Weltwirtschaft für die gewerblichen Betriebe.

Wenn wir die Schädigungen, die der heimischen Produktion durch die Gestaltung der ausländischen Märkte zeitweise erwuchsen, zu gruppieren suchen, so finden wir vier Arten von Gründen dafür. Die wichtigste Gruppe bilden die Nachteile, die sich aus der geringeren Konsumfähigkeit eines Landes ergaben. Wir wollen noch ein paar Augenblicke dabei verweilen, weil so häufig der Gedanke daran vollkommen zu fehlen scheint. Argentinien war lange Zeit schlechter Abnehmer, da es sich in finanziellen Nöten befand. Als zum Teil durch eine gesteigerte Ausfuhr Staat und Privatleute günstiger gestellt waren, hob sich der Absatz dorthin zusehends. Bei den Vereinigten Staaten war den deutschen Exporteuren keine Zollgesetzgebung nur annähernd so hinderlich, wie die dortigen Krisen. Russland kaufte sofort weniger, als seine Ernte schlecht ausfiel, genau dasselbe wird von den Balkanländern berichtet [1]). Und von der Schwächung des sonst guten indischen Marktes durch Hungersnot und Pest haben wir schon gesprochen.

Aus diesen Beispielen geht für den, der sehen will, eines zur Genüge hervor: es gibt für uns wenig, woran wir so interessiert sind, wie an der Erhaltung und Steigerung der Konsumfähigkeit unserer Abnehmer. Wenn diese aber beispielsweise durch eine schlechte Ernte gemindert wird, so würde genau dasselbe eintreten, falls etwa die Erzeugnisse des Landes nicht mehr genügenden Absatz finden. Sollte also unsere Zollgesetzgebung in der nächsten Periode wirklich erreichen, was manche wünschen, dass nämlich eine Abnahme der Einfuhr gewisser Produkte eintritt, die dann wegen des höheren Zollschutzes in grösseren Mengen als bisher in Deutschland erzeugt werden können, so wird höchst wahrscheinlich, ganz abgesehen von

---

[1]) HKB. Koblenz 1894 S. 20, HKB. Aachen 1899 S. 88.

der verteuernden Wirkung dieser Zölle auf die Produktionskosten und etwaigen Retorsionsmassregeln des Auslands, eine Schädigung der Erwerbszweige, die bisher an die ausländischen Lieferanten exportierten, erfolgen [1]).

Der deutschen Industrie erwuchsen also erstens Nachteile durch die geminderte Kaufkraft des Auslandes. Ferner durch fehlende Meistbegünstigung, drittens durch mangelnde Stetigkeit der Zollsätze [2]) und endlich durch zu hohe Zölle des Auslands. Ausserdem kommen natürlich vor allem die Produktionsbedingungen der betreffenden Industrie in Betracht, unter denen der Preis der Materialien eine der wichtigsten Rollen spielt.

Wenn wir nun zunächst die Preishöhe ohne Rücksicht auf den Weltmarkt in Betracht ziehen, so sticht der Unterschied zwischen den Jahren 1895—1898 und dem Rest der Aufschwungsperiode, d. h. 1899 und Anfang 1900, sofort ins Auge.

Für die meisten Produkte trat zwar seit dem Jahre 1895 eine Preissteigerung ein, sie hielt sich aber in mässigen Grenzen, so dass wenigstens für das Inland Klagen über ein Missverhältnis zwischen den Kosten der Materialien und dem Erlös für die Fabrikate zu den Ausnahmen gehörten. Ganz anders in der Folgezeit. Begünstigt durch den kolossalen Bedarf, den der südafrikanische Krieg für manche Produkte hervorrief, sowie durch den Ausfall an Spinnstoffen bei bedeutend gestiegenem Begehr brachte die letzte Zeit der Aufschwungsperiode ähnliche Preistreibereien wie die der 1889/90er Hochkonjunktur. Und genau wie damals waren diese eine der wichtigsten Ursachen des Niedergangs. Wie damals vergrösserten diese steten Preissteigerungen die spekulative Nachfrage über die effektive und brachten es dahin, dass in dem Augenblick, als man an der weiteren Dauer des Aufschwungs zu zweifeln begann, grosse Lagerbestände bei

---

[1]) Ich fand in diesen Vorgängen neue Belege für die alte Wahrheit, die auch kürzlich wieder von Brentano (Freihandelsargument, Berlin 1901, S. 8 und 9) hervorgehoben wurde.

[2]) So vor allem in den Vereinigten Staaten, zum Teil aber auch in Belgien, wo die nicht im Vertrag gebundenen Zölle auf manche Waren z. B. der Textilindustrie eine Erhöhung erfuhren.

den Händlern vorhanden waren, die ihnen ermöglichten, mit ihren Bestellungen lange Zeit zurückzuhalten. Genau so wie 1889/90 nützten vor allem die Hersteller von Rohmaterialien und Halbfabrikaten ihre natürliche und künstliche Monopolstellung bis auf den letzten Pfennig aus, genau so wie damals halten sie noch heute in der Zeit des Niedergangs die Preise möglichst auf demselben übermässigen Standpunkt, während für Ganzfabrikate bedeutende Preisnachlässe erfolgen.

Klagen über höhere Preise für Rohstoffe und Halberzeugnisse, als das Ausland sie zu zahlen hat, verstummen natürlich während der ganzen Jahre nicht. Jedoch traten sie für viele Produkte nicht so stark auf, da die deutschen Verarbeiter für ihren Export von den Produzenten der Rohmaterialien und Halbfabrikate durch Ausfuhrunterstützungen wenigstens teilweise entschädigt wurden. Für andere Waren aber, die mit besonders starker internationaler Konkurrenz zu rechnen haben oder die schon sowieso durch die Zölle der fremden Staaten einen schweren Stand hatten, war die deutsche Protektionspolitik für Roh- und Hülfsstoffe während der ganzen Zeit sehr unangenehm fühlbar; sie wurde neben den ausländischen Zöllen ein Grund dafür, dass von manchen Unternehmern Fabriken im Ausland mit deutschem Kapital und deutschen Arbeitern errichtet wurden [1]), die natürlich den heimischen den Wettbewerb noch mehr erschwerten. Aber auch für die Produkte, bei denen die Protektionspolitik und deren Ausnützung durch die Unternehmerverbände für die weiterverarbeitenden Abnehmer während der soliden Periode des Aufschwungs weniger Schaden brachte, änderte sich das seit dem Beginne des Jahres 1899. Die Preise für Rohmaterial und Halbprodukte blieben bei der internationalen Hochkonjunktur und der dadurch verminderten ausländischen Konkurrenz, da die Kartelle vom Protektionssystem Nutzen zu ziehen wussten, dauernd weit über denen des Weltmarkts, noch dazu unter Aufhebung der meisten Ausfuhrunterstützungen. Diese Thatsache bewirkte, dass genau so wie in den Jahren 1889/90 manche Fakrikationszweige mit

---

[1]) HKB. Elberfeld 1899 S. 4, HKB. Gladbach 1897 S. 36, HKB. Krefeld 1898 S. 45.

prozentual sehr grossem Export schon während der Zeit der grössten allgemeinen Blüte einen Gewinnrückgang aufwiesen: sie wurde für fast alle Abnehmer in dem Augenblick verhängnisvoll, als die Depression erfolgte und eine grössere Pflege des Exports dringend nötig wurde: sie ist heute mit das wichtigste Hindernis einer umfassenden Besserung der wirtschaftlichen Lage.

Zweites Kapitel.

Die Textilindustrie.

Die Textilindustrie ist wie vielleicht kein anderer grosser Erwerbszweig der Konjunktur unterthan. Durch die Verarbeitung animalischer und vegetabilischer Rohstoffe ist sie wie die Landwirtschaft und die Verarbeitung sonstiger landwirtschaftlicher Produkte in weitestem Masse von Thatsachen und Ereignissen abhängig, die sich jeder menschlichen Einwirkung entziehen, während sie andererseits nicht mit dem verhältnismässig stetigen Bedarf der genannten Erwerbszweige, sondern mit dem stets schwankenden der meisten Industrieen zu rechnen hat, jeder einzelne Betrieb noch dazu mit dem unberechenbaren Faktor der Mode. Für das Ergebnis ihrer Betriebe muss infolgedessen immer beides in Betracht gezogen werden. Nun ist die Einwirkung der Absatzgelegenheit für Spinner und Weber gleich. Anders die Abhängigkeit von der vorhandenen Menge und den Preisen der Rohstoffe. Bleibt der Preis gleich, so ist er für die Fabrikanten nicht von gar zu erheblicher Bedeutung. Aendert er sich aber, und zwar besonders infolge der Ernte- und Schuraussichten oder infolge deren Resultat, so übt das gewöhnlich am schnellsten und stärksten eine Rückwirkung auf die Spinner aus. Eines aber ist bei der gesamten deutschen und speziell rheinischen Textilindustrie im höchsten Masse bemerkenswert: die Verflechtung in den Weltverkehr. Schon die eine Zahl, dass die Einfuhr wie die Ausfuhr an Materialien und Fabrikaten der Textilindustrie je über eine Milliarde ausmacht, beweist in dieser Hinsicht genügend. Ihre Rohstoffe beziehen die Verarbeiter

von Baumwolle und Seide ausschliesslich, von Wolle und Flachs überwiegend oder doch zu einem erheblichen Teile aus dem Ausland. Die Nachfrage nach diesen Rohstoffen ist international, die Einwirkung auf die Preise also von Lancashire oder Lyon mindestens ebenso abhängig wie von München-Gladbach und Krefeld. Der deutsche Spinner exportiert gewisse Arten von Garnen, der deutsche Weber braucht in beträchtlicher Menge ausländische. Der Absatz in fremden Ländern ist für ihn häufig von ausschlaggebender Bedeutung, aber auf dem Weltmarkt hat er nicht nur mit deutschen, sondern auch mit ausländischen Konkurrenten zu kämpfen. Die Interessen der deutschen und speziell der rheinischen Textilindustriellen erstrecken sich fast über die ganze Erde. Was in China vorgeht und wie sich die Schafe in Australien befinden, wie das Wetter im Südosten der amerikanischen Union ist und wie die Wahlen zum Weissen Haus ausfallen, was Lombardstreet verdient und was englische Kohlenarbeiter betreffs eines Streiks beschliessen, wie der Getreidepreis steht und was modeangebende Personen für schön halten, alle diese und noch wer weiss wie viele andere Momente schaffen zusammen die Konjunktur der Textilindustrie, die Konjunktur, mit der der Fabrikant rechnen muss, die er aber schwer zu berechnen vermag.

Nach der Gewerbezählung[1]) vom 15. Juli 1895 waren in der Textilindustrie des Rheinlandes 171816 Personen beschäftigt, d. h. über ein Sechstel sämtlicher Erwerbsthätigen dieser Industrie im Deutschen Reich. Von Staaten oder preussischen Provinzen stellte nur das Königreich Sachsen mit 267441 ein grösseres Kontingent, besonders wegen der im Rheinland wenig vertretenen Strickereien, Wirkereien u. s. w. Die nächstfolgenden: Schlesien mit 90911 und Elsass-Lothringen mit 73684, bleiben schon weit hinter der Rheinprovinz zurück. In der Spinnerei steht das Rheinland mit 31412 Erwerbsthätigen dem Königreich Sachsen kaum nach. In der Weberei übertrifft es mit 103719 dasselbe um ein paar Hundert. Mit seinen

[1]) Statistik des Deutschen Reiches Bd. 114 S. 11. Diese Zahl stimmt mit der in der Einleitung nach Bd. 111 S. 66 der Statistik angegebenen nicht überein, obwohl auch hier laut Vorbemerkung nur die Hauptbeschäftigung berücksichtigt ist.

43082 Erwerbsthätigen der Seidenweberei stellt es vier Fünftel dieser ganzen Industrie, in der Wollweberei mit 28756 Personen ein Fünftel, in der Baumwollweberei mit 16762 ein Neuntel aller in diesen Industrieen im Deutschen Reich thätigen Personen. Sicherlich sind auch im Rheinland viele Fabriken Grossbetriebe auf moderner Grundlage — ich habe selbst solche mit allen technischen Vervollkommnungen gesehen —, aber andererseits ist die Hausindustrie, wenn sie auch von Jahr zu Jahr immer mehr zurückgeht, doch vorläufig noch nicht ganz verschwunden, und Klein- und Mittelbetriebe mit mässiger Leistungsfähigkeit sind auch noch in erheblicher Menge vorhanden. Ein Vergleich mit der elsässischen Industrie ergibt, dass dort der Grossbetrieb viel verbreiteter ist und der Kleinbetrieb mit Ausnahme einer auch nicht zu umfangreichen hausindustriellen Wollweberei fast völlig aufgehört hat.

(Tabelle siehe S. 34.)

Im folgenden sollen nun einige Streiflichter auf die Produktions- und Absatzbedingungen der rheinischen Textilindustrie geworfen werden. Ein genaues Eingehen auf ihre sämtlichen Zweige wäre nur bei detailliertester Darstellung möglich gewesen. Denn wer je die Fabriken im Rheinland besucht hat, wird erstaunt gewesen sein über die Mannigfaltigkeit der Produkte, von Aachens Wolltuchen und Krefelds Seidenstoffen bis zu den Posamenten Barmens. Auch ein Versuch, die Lage der Textilindustrie in den letzten 12 Jahren historisch darzulegen, stösst angesichts dieser Mannigfaltigkeit und besonders in Anbetracht der verschiedenen Rohstoffe mit ihren vielfach entgegengesetzten Konjunkturen auf so gut wie unüberwindliche Schwierigkeiten. Er musste deshalb ebenfalls unterlassen werden.

Unter den Produktionsbedingungen der Textilindustrie spielt zunächst der Bezug der Rohstoffe eine wichtige Rolle. Wie bei allen landwirtschaftlichen Produkten, birgt er nun ein Moment der Spekulation in sich, das von der Textilindustrie schwer zu trennen ist. Infolgedessen kann die eine Spinnerei wegen günstiger Eindeckung florieren, während zu gleicher Zeit die daneben liegende aus dem entgegengesetzten Grunde mit Verlust arbeitet. Für die Gesamtheit der Be-

Betriebsarten	Hauptbetriebe	Nebenbetriebe	Beschäftigte Personen	Betriebe mit 1 Person	2—5 Personen	Personen im ganzen	6—10 Personen	Personen im ganzen	11—20 Personen	Personen im ganzen	21—50 Personen	Personen im ganzen	51—200 Personen	Personen im ganzen	über 200 Personen	Personen im ganzen
IX b. Spinnerei .	1 771	338	31 412	1 200	264	823	60	463	49	739	68	2294	90	8 710	40	17 183
c. Weberei . .	21 552	1181	103 719	17 003	3683	9499	159	1173	138	2036	185	6180	268	27 892	106	39 926
1. Seiden-weberei . .	14 279	327	43 082	11 731	2301	5831	46	323	45	670	57	1781	68	7 558	31	15 188
5. Baumwoll-weberei . .	2 059	56	16 762	1 406	435	1157	48	370	34	519	47	1578	73	7 238	16	4 494
2. Woll-weberei . .	3 384	246	28 756	2 774	367	942	28	209	35	506	53	1844	86	8 565	41	13 916
g. Bleicherei, Färberei u. s. w. . . .	933	53	17 961	323	197	617	104	819	121	1761	105	3456	70	6 988	13	4 597
II. Elsass-Lothringen. (Zum Vergleich.)																
b. Spinnerei .	344	69	22 633	222	10	31	6	45	6	87	17	602	53	6 069	30	15 577
c. Weberei . .	3 221	1691	37 221	2 767	233	588	6	49	27	413	44	1473	93	10 549	51	21 382
c 5. Baumwoll-weberei . .	516	291	20 797	396	11	27	1	9	2	32	14	494	61	7 024	31	12 815
g. Bleicherei u. s. w. . . .	174	25	9 803	80	41	129	9	69	7	106	12	405	11	1 040	14	7 974

triebe bildet im Zweifel eine aufsteigende Rohstoffkonjunktur ein günstiges Moment, da die Nachfrage aus Furcht vor höheren Preisen sehr schnell steigt, gerade wie sie bei sinkenden Preisen schnell nachlässt. Um wie grosse Schwankungen es sich dabei handelt, zeigen als Beispiel folgende Tabellen. Sie erklären es auch, dass die Rohstoffkonjunktur oft alle anderen Einflüsse bei weitem überragt.

I.

Monatliche Durchschnittspreise

Jahre und Monate	in Liverpool	in München-Gladbach				
	pro Pfund engl.:					pro kg:
	Middling Upland	Water Nr. 12 Surat-gesp.	Water Nr. 16 Mittel-qualität	Water Nr. 20 I. Qual.	8r Ia Mule	4/5 r. gute Biber-cops.
	pence	Mark	Mark	Mark	Mark	Mark
Jan. 1889	$5^{15}/_{32}$	0,69	0,73	0,79	0,625	1,22
Aug. „	$6^{13}/_{32}$	0,67	0,71	0,77	0,615	1,19
Nov. „	$5^{11}/_{16}$	0,67	0,71	0,77	0,615	1,18
Juli 1890	$6^{9}/_{16}$	0,65	0,69	0,75	0,595	1,16
April 1891	$3^{3}/_{4}$	0,59	0,63	0,68	0,575	1,10
März 1892	$3^{5}/_{8}$	0,50	0,535	0,58	0,485	0,91
Dez. „	$5^{3}/_{16}$	0,63	0,665	0,71	0,595	1,15
Aug. 1893	$4^{11}/_{32}$	0,555	0,595	0,64	0,57	1,10
Mai 1894	$3^{63}/_{64}$	0,55	0,59	0,63	0,545	1,04
Febr. 1895	3	0,45	0,49	0,53	0,465	0,90
Dez. „	$4^{37}/_{64}$	0,585	0,625	0,665	0,57	1,11
Juni 1896	$3^{29}/_{32}$	0,55	0,59	0,63	0.535	1,04
„ 1897	$4^{1}/_{64}$	0,60	0,56	0,525	0,515	1,00
Nov. „	$3^{1}/_{4}$	0,525	0,495	0,465	0,465	0,91
Dez. 1898	$3^{1}/_{8}$	0,47	0,44	0,415	0,41	0,80
„ 1899	$4^{11}/_{32}$	0,60	0,57	0,54	0,51	1,03

(Tabelle II siehe S. 36.)

Die Betrachtung dieser Zahlen ist aber noch in einer anderen Hinsicht ausserordentlich lehrreich. Es werden leider sehr oft sogar von wissenschaftlicher Seite einzig und allein die

II.

Monat	Preise für		
	Mailänder Organzin	China Organzin	China Trame
	Mark	Mark	Mark
Januar 1891 . . .	48	45	—
Februar 1892. . .	42	39	—
Dezember 1892 . .	55	43	—
Januar 1893 . . .	56	44	—
April 1893 . . .	75	47	—
Dezember 1893 . .	44	36	—
Juni 1894	37	—	32
Oktober 1895 . . .	50	—	37
September 1896 . .	40	—	33
August 1897 . . .	41	—	32
August 1898 . . .	42	—	34
Dezember 1899 . .	55	—	42

Wertziffern verglichen, um z. B. die Entwickelung des Handels mit einem Lande zu erkennen. Wie viel falsche Schlüsse daraus gezogen werden, wenn es sich dabei um die Ziffern der Gesamtausfuhr oder -einfuhr handelt, ist schon häufig dargelegt worden. Aber auch die Wertziffern für einzelne Positionen bieten noch sehr wenig Anhalt zu einer Beurteilung, besonders wenn es sich wie hier bei der Textilindustrie um die Ausfuhr von Waren handelt, deren Rohstoffe zumeist aus dem Ausland kommen. Nehmen wir ein Beispiel. Es wurden exportiert: Baumwollwaren (nur aus Baumwolle)

1889	1892	1900
26 191 Tonnen 162,2 Mill. Mark	33 488 Tonnen 157,2 Mill. Mark	40 552 Tonnen 205,0 Mill. Mark

Nach den reinen Wertziffern wäre also der Export von 1889 auf 1892 gesunken, von 1889 auf 1900 nur um 25 % gestiegen. Nach den Gewichtszahlen bedeutet die Ausfuhr des Jahres 1892 gegen 1889 eine Steigerung von mehr als 25 %, die

des Jahres 1900 eine solche von fast 60 %. Das ist sehr leicht zu verstehen, da ja Baumwolle (Middling Upland) 1889 ungefähr 6, 1892 und 1900 zwischen 3 und 4 notierte. Der Vorteil der deutschen Volkswirtschaft bemisst sich aber unter sonst gleichen Umständen nach der Werterhöhung, die die Baumwolle bis zur Umformung in Baumwollwaren erfahren hat. Oder ein anderes Beispiel: Halbseidene Bänder wurden 1889 für 18,4, 1899 und 1900 für 24,0 und 21,7 Millionen Mark exportiert. Die Mengen waren 593 Tonnen, 1037 Tonnen und 903 Tonnen. Die Ausfuhr von halbseidenen Zeugen, Tüchern und Shawls ging von 1889 auf 1900 von 139,5 auf 88,7 Millionen Mark zurück. Wenn auch noch immer sehr bedeutend, erscheint der Rückgang doch nicht so gross, wenn man sieht, dass er von 4501 auf 3413 Tonnen erfolgte. Dass eine blosse Berücksichtigung der Mengenangabe auch nicht angebracht ist, liegt auf der Hand, da ja die Qualität der ausgeführten Ware ausserordentlich wichtig ist. Diese summarischen Nachweise dürfen eben überhaupt nur unter Beachtung aller in Betracht kommenden Momente benützt werden, wenn sie nicht zu einer steten Fehlerquelle werden sollen.

Die Rohstoffe werden nun in der Spinnerei verarbeitet. Aber nur ein kleiner Teil der Gespinnste, nämlich Nähzwirn u. s. w. kann als Ganzfabrikat gelten. Der grösste Teil ist Halbfabrikat für die weiter verarbeitende Weberei. Da nun die Betriebsvereinigung von Spinnereien und Webereien in Deutschland nicht die Regel ist, ergibt sich naturgemäss ein Interessengegensatz zwischen den beiden Gruppen. Das hat unter anderem zur Folge, dass zwischen Spinnern und Webern seit langer Zeit ein Kampf um die Festsetzung der Garnzölle herrscht. Deutschland besass schon vor 30 Jahren eine bedeutende Spinnereiindustrie, die für grobe Baumwollgarne, für weiche Kammgarne und Streichgarne den Bedarf der deutschen Webereien mehr als deckte. Feine Baumwollgarne, hartes Kammgarn, Mohairgarne u. s. w. wurden kaum gesponnen. Als dann Elsass-Lothringen in das deutsche Zollgebiet eintrat[1]), war

[1]) Vgl. Herkner, Die oberelsässische Baumwollindustrie und ihre Arbeiter. Strassburg 1887.

dort eine ausgebildete Feingarnspinnerei in Baumwolle vorhanden, die sich unter dem vielfach abgestuften und bis zu sehr hohen Sätzen steigenden französischen Zolltarif im Anschluss an die elsässische Fabrikation feiner Baumwollwaren entwickelt hatte. Aber die dortige Weberei verlor den französischen Markt und ging deshalb zu gröberen Qualitäten über, und ein grosser Teil der Spinnerei folgte ihr einmal, weil dort die Kombination von Spinnerei und Weberei stark vorgeschritten ist und dann, weil der deutsche Einheitssatz von 12 Mark nicht den Anreiz bot, wie der hohe französische Zoll. Denn da die feineren Garne erstens leichter und zweitens bedeutend teurer sind, war der Schutz im Verhältnis zum Wert bei ihnen weit geringer als bei den gröberen. Der Bedarf der deutschen Weberei an feinen Baumwollgarnen ist aber ausserhalb des Elsass ein sehr grosser, im Rheinland vor allem für halbseidene Waren, sowie Baumwollsammte, für Posamenten u. s. w. und für gewisse Futterstoffe. Da leider die speziellen Ziffern der Produktionsstatistik bisher nicht veröffentlicht sind, lässt sich nicht feststellen, wie viel von diesem Bedarf heute die deutschen Feinspinner produzieren, denen 1879 die auch bei den Handelsverträgen nur wenig verminderte Zollerhöhung bewilligt wurde. Zwar wurde mir von seiten eines Fabrikanten bei meiner Reise im Rheinland mitgeteilt, dass von ihm deutsche Baumwollgarne bis Nr. 100 verwebt würden; überwiegend waren aber nach den gedruckten und privaten Aeusserungen der Weber die feineren Baumwollgarne englischer Herkunft. Auch die Statistik zeigt zwar eine Abnahme der Einfuhr gewöhnlicher Nummern, aber eine steigende Einfuhr feinerer, besonders über 79 einfach und über 60 doppelt. Daraus darf nun noch nicht geschlossen werden, dass die Feinspinnerei in Baumwolle bei uns nicht fortgeschritten oder gar zurückgegangen sei; sie ist nur heute ebensowenig, wie vor 20 Jahren in der Lage, den Bedarf der deutschen Weberei zu decken. In wirklich harten Kammgarnen, sowie Mohair- und Alpaccagarnen wird aber wegen der natürlichen Bedingungen in Deutschland gar kein Versuch gemacht, eine Spinnerei ins Leben zu rufen. In allen diesen Fällen hat der deutsche Weber natürlich den vollen Zoll zu tragen, auch bei

den feinen Baumwollgarnen, da ja ihr Preis durch die Beschaffungskosten des teuersten noch nötigen Kilogramms bestimmt wird, hier also durch englischen Preis plus Zoll und Fracht. Die Bemühungen der Weber, die sich neuerdings unter Führung der interessierten Handelskammern im Verband deutscher Baumwollgarnkonsumenten vereinigt haben, richten sich daher dauernd auf die Ermässigung der Garnzölle. Vor allem macht sich die Verteuerung der Produktion natürlich auf dem Weltmarkt unangenehm fühlbar, und so wird vielfach wenigstens eine Rückvergütung bei der Ausfuhr von Webwaren verlangt. So erklärlich dies Bestreben auch sein mag, so scheint es doch auf unüberwindliche Schwierigkeiten zu stossen. Denn ganz abgesehen von anderen Hindernissen, wird es unmöglich sein, die Identität bei der Ausfuhr festzustellen; verzichtet man aber auf den Identitätsnachweis, so bedeutet die Vergütung zum Teil eine direkte Ausfuhrprämie, die mit Ausnahme von einigen landwirtschaftlichen Produkten als Staatsmassregel in Deutschland nie üblich war. Will man aber ein unparteiisches Urteil über die Frage der Garnzölle erlangen, so ist zunächst eine Vorfrage zu entscheiden. Die Spinner stützen sich nämlich bei ihren Bemühungen um Erhöhung der Zölle für feinere Baumwollgarne darauf, dass das heutige System die niedrigen Nummern im Verhältnis zum Wert stärker schütze als die höheren, besonders seit der Herabsetzung der Zölle im Schweizer Handelsvertrag. Da es mir vorläufig trotz vieler Bemühungen nicht gelungen ist, das statistische Material zu einer absolut sicheren Klarstellung dieses Punktes zu erlangen, muss ich mich auf folgende Ausführungen beschränken. Die Spinner hätten mit ihren Darlegungen möglicherweise recht, wenn wirklich auch bei geringeren Nummern der Zoll voll verteuernd wirkte. Das ist aber für gewöhnlich nicht der Fall. Als Beleg diene zunächst die Thatsache, dass in groben Garnen eine ständige Ausfuhr stattfindet, die mit Ausnahme der Zeit, als der Verein westdeutscher Baumwollspinner bestand, ohne Zuschüsse erfolgt. Auch fehlen bis zur Gründung des genannten Kartelles alle Klagen über die Zölle geringerer Nummern im Gegensatz zu den stets wiederkehrenden über die Zölle auf höhere Nummern. Und

endlich ist die Aufregung der Weber, als während der Herrschaft des genannten Syndikats wirklich die Verteuerung gegenüber dem Weltmarkt eintrat, der beste Beweis dafür, dass dies etwas Aussergewöhnliches war[1]). Wenn aber die groben Baumwollgarne nicht oder nicht voll verteuert werden, so bedeutet auch ein mässiger Zoll schon einen ziemlich bedeutenden Anreiz, feinere Nummern zu spinnen. Es ist dann nur erstaunlich, dass die Spinner wenigstens in der Agitation einen so grossen Wert auf die Erhaltung der Zollsätze für gewöhnliche Garne legen, sie müssten denn gerade den Schutz gegen Unterbietungen zu Zeiten, in denen die ausländische Konjunktur schlechter ist als die inländische, für so überaus wichtig halten.

Warum aber wirkt der Zoll auf gewöhnliche Baumwollgarne mit Ausnahme der Zeit des Spinnerkartelles so gut wie gar nicht, und warum konnte das Kartell mit seiner Praxis der Verteuerung nicht bestehen? Der Grund ist das sogenannte Gesetz vom Ausgleich der Gewinne[2]), d. h. die Thatsache, dass bei freier Konkurrenz und bei Menschen, die nach dem grösstmöglichen Vorteil streben und ihn wenigstens im grossen und ganzen erkennen — was man doch von Kapitalisten sagen muss —, das Kapital, wenn irgendwo mehr als landesübliche Gewinne erzielt werden, so lange in diese Erwerbszweige strömt, bis der Gewinn darin auf das gewöhnliche Mass gesunken ist. Das Gesetz kann durch entgegenwirkende Faktoren natürlich zeitweise aufgehoben werden; gerade aber bei den Spinnereien tritt es deshalb voll in die Erscheinung, weil die Weber die Möglichkeit haben, durch Angliederung von Spinnereien diesen eine dauernde Beschäftigung für ihren Betrieb zu sichern. Da nun nach allgemeinem Urteil die Produktionskosten für gewöhnliche Baumwollgarne und ebenso für Streichgarn und weiches Kammgarn in Deutschland nicht höher sind als im Ausland, wird man die Preise auf die Dauer kaum höher halten können. Ist doch auch die Produktion darin grösser als der

[1]) Vgl. auch die Angaben bei Friedrich, Schlesiens Industrie u. s. w. Stuttgart 1902 S. 141 Anm. 1 und ferner S. 142, woselbst die volle Verteuerung um den Zoll als etwas Aussergewöhnliches hingestellt wird.

[2]) Vgl. unten Kapitel 4.

inländische Bedarf und haben sich doch die Baumwollspindeln während des Jahrzehnts 1887/97 in Rheinland-Westfalen von 718366 auf 1636839 vermehrt. Das Kartell der Baumwollspinner musste daher ein Fiasko erleiden, und jeder neue Versuch, der auf denselben Prinzipien beruht, wird ebenso kläglich scheitern, wenn er auch auf kurze Zeit Erfolge erringen kann.

Damit haben wir aber auch schon die Erklärung für die ganzen Kartellverhältnisse in der Textilindustrie gegeben. Mir sind für die letzten Jahre im Rheinland folgende Kartelle bekannt geworden[1]): für Baumwollgarn, Kammgarn, Vigognegarn, Verband der Aachener Tuchfabrikanten, der Buntweber, die allgemeine Deutsche Zanellakonvention, Verbände für gummielastische Waren, Lampendochte, Verband der Riemendreher, der Bandwirkereien u. s. w. Sie waren fast alle Kartelle niederer Ordnung. Meist beschlossen sie ausser etwa der Regelung der Zahlungsbedingungen, der Musterabgabe u. s. w. nur prozentuale Produktionseinschränkung. Es wäre aber falsch zu glauben, dass die Kartelle der Textilindustrie notwendig auf dieser niedrigen Stufe der Entwickelung stehen bleiben müssen; sie können sich ebenfalls zu festen dauernden Verbänden mit Verabredungen über die Höhe der Produktion und der Preise und Regelung des Absatzes gestalten. Und wir haben in der Zanellakonvention, die seit 1895 besteht, eine solche Organisation, die vollkommen dem Durchschnitt der Eisenkartelle in der Ausdehnung ihrer Befugnisse entspricht. Aber die Erzielung aussergewöhnlicher Gewinne durch übermässige Preissteigerung bleibt auf die Dauer zum mindesten äusserst schwierig. Denn es sind fast nur beliebig vermehrbare Kapitalien[2]), auf denen alle diese Betriebe beruhen, auch der Grund und Boden ändert daran nicht viel, da sie ihn in relativ geringer Menge gebrauchen und in weit geringerem Masse als andere Industrieen an einen bestimmten Standort gebunden sind. Dazu kommt, dass die Kapitalkonzentration, die auch ohne die natürlichen Vorbedingungen die Möglichkeit einer Monopol-

---

[1]) Wir sehen dabei ab von den nur auf Lohn arbeitenden Zweigen wie Lohnfärberei etc.

[2]) Vgl. unten Kapitel 4.

stellung mit dauernd hohen Preisen gewähren kann, bei uns in der Textilindustrie bisher äusserst gering ist und sogar gerade wegen des verhältnismässig kleinen Kapitalbedarfes in Zeiten günstiger Konjunktur die Neugründungen weit über das richtige Mass hinausgehen. Endlich wurde mir von seiten eines Teilnehmers an einem Textilkartell geklagt, dass wegen der Individualität der Produkte die Ueberwachung der Vereinbarungen zum Teil unmöglich ist und somit die wichtigste Grundlage eines festen Kartells fehlt. Dass sonst die Textilindustrie mit ihrem wechselnden Schicksal durch feste Kartelle viele Förderung erfahren könnte, liegt auf der Hand.

Welches sind nun die Hauptfaktoren, von denen der Konsum der Textilwaren abhängt? Betrachten wir zunächst den inländischen Markt. Lässt man dabei die Mode, die den einen Zweig begünstigt, während sie den anderen schädigt, ausser Acht und sucht sich nur ein Gesamtbild für die Textilindustrie zu machen, so erscheinen die Höhe der Einnahmen und die Grösse der notwendigen Ausgaben des Volkes, wie leicht erklärlich, als die ausschlaggebenden Momente. So war 1889 die Textilindustrie glänzend beschäftigt, da die günstige Konjunktur allen Klassen die Mittel in die Hand gab, mehr als sonst für Kleidung auszugeben[1]). Der Rückschlag des folgenden Jahres machte sich sofort in der Textilindustrie geltend[2]), und vor allem wird in jedem Bericht aufs lebhafteste über die mangelnde Kaufkraft der Bevölkerung geklagt, die infolge der enormen Getreide-, Kartoffel- und Fleischpreise des Jahres 1891/92 eintrat. Man höre nur einen Bericht aus der damaligen Zeit. Es heisst da[3]): „Dieser Ueberschuss würde bei günstiger Gestaltung der wirtschaftlichen Verhältnisse durch eine entsprechende Steigerung des Konsums an Baumwollstoffen vielleicht in kurzer Zeit einen Ausgleich gefunden haben. Infolge der ungünstigen Ernte und der dadurch hervorgerufenen Verteuerung der notwendigen Lebensmittel nahm indessen die Kaufkraft der Verbraucher erheblich ab.“ Naturgemäss hoffte

---

[1]) HKB. Aachen 1889 S. 54, Krefeld 1889 S. 55.

[2]) Vgl. z. B. HKB. Aachen 1890 S. 64, Eupen 1891 S. 11.

[3]) HKB. Gladbach 1891 S. 26. Aehnlich z. B. HKB. Eupen 1891 S. 11,

man, dass mit der günstigen Ernte des folgenden Jahres eine Besserung eintreten würde.

Da zeigt sich denn ein interessanter Unterschied zwischen den besseren Wollstoffen und den billigen Baumwoll- oder Halbwolltuchen. In beiden kauften die Grossisten bedeutende Mengen in der Hoffnung auf Steigung des Absatzes nach Rückgang der Getreidepreise. Der Kleinverkauf in baumwollenen, halbwollenen und kunstwollenen Waren rechtfertigte auch die Erwartungen im vollsten Masse und führte infolgedessen zu neuen Bestellungen, denn so heisst es im Bericht von München-Gladbach[1]): „Unsere Industrie fertigt Waren und fertige Kleidung, für die weiten weniger bemittelten Klassen", denen „das Fallen der Preise aller Lebensmittel wieder eine grössere Verwendung für die Bekleidung möglich" machte. Dem stellen wir eine Aeusserung der Elberfelder Handelskammer[2]) gegenüber, die sich hauptsächlich auf teurere Waren und besonders Wollstoffe bezieht. „Der Verkauf im Kleinhandel entsprach nicht den gehegten Erwartungen. Der grossen Masse der Käufer fehlte es ersichtlich an dem erforderlichen Baargeld, um neben dem Bedarf an Lebensmitteln auch noch regelrechte Anschaffungen in Industrieerzeugnissen vornehmen zu können." Die beiden Mitteilungen, die für die Berichte hierüber typisch sind, lassen deutlich erkennen, dass die grosse Masse zur Zeit der hohen Getreidepreise überhaupt keine bedeutende Einkäufe in Textilwaren machen konnte. Vom Sommer 1892 ab war sie zwar noch nicht im stande, Wollstoffe zu bezahlen, versorgte sich aber wenigstens mit billigeren Baumwoll- und Halbwolltuchen. Eine durchgreifende dauernde Besserung des inländischen Marktes trat aber für die Textilindustrie noch lange nicht ein. Dazu waren die wirtschaftlichen Verhältnisse zu ungünstig, die nach der Aeusserung der Interessenten „immer zunächst auf die Bekleidungsbranche" ihren Einfluss ausübt[3]). Erst seit dem Jahre 1895, als die industrielle Konjunktur entschieden aufwärts ging, wurde der inländische Absatz wieder dauernd günstig[4]).

[1]) HKB. Gladbach 1892 S. 5.
[2]) HKB. Elberfeld 1891 S. 3.
[3]) HKB. Aachen 1893 S. 118, 1894 S. 94, HKB. Elberfeld 1894 S. 15.
[4]) HKB. Aachen 1895 S. 85, Stolberg 1895 S. 11, Barmen 1895 S. 27.

Wenn trotzdem die Lage der meisten Zweige der Textilindustrie noch jahrelang nicht vollbefriedigend war, so lag das an der Gestaltung des ausländischen Absatzes. „Denn der Versuch der sonst exportierenden Fabriken“, so schreiben die Interessenten[1]), „den Ausfall im deutschen Markte zu decken, war ein recht ungünstiger; hierbei zeigte es sich am besten, dass der deutsche Markt für die nationale Erzeugung durchaus ungenügend ist, denn das vermehrte Angebot, welches in keinem Einklang zum Verbrauch stand, demoralisierte förmlich den schon an und für sich gegen sonstige Jahre weniger aufnahmefähigen Markt und übte einen bedeutenden Druck auf die Preise aus.“ Und einige Jahre später heisst es, das deutsche Geschäft vermochte selbst bei günstiger Mode, Arbeitslage und Kaufkraft die Erzeugung nicht aufzunehmen[2]). Wie stark der Einfluss des Exportes auf das Ergebnis der Textilindustrie ist, ersieht man aber auch unschwer aus den Zusammenstellungen der Produktionsstatistik mit der des auswärtigen Handels. Für das Rheinland sind dabei besonders folgende Zahlen wichtig:

	Inländ. Produktion	Wert	Ausfuhr	Wert
	Tonnen	1000 Mark	Tonnen	1000 Mark
Baumwollgarn, Streich- und Vigognegarn	338 384	473 906	14 545	55 645
Baumwollene Webwaren .		448 417	21 975	79 999
Tuche, Bukskins, Flanelle und dergl.		364 270	22 850	149 625
Gemischte Webwaren . .		114 943	3 640	83 457
Seidene Webwaren . . .		194 950	400	18 492
Posamenten		104 084	4 679	42 964

Wie viel von der Produktion und der Ausfuhr auf das Rheinland fällt, ist nicht festzustellen, solange die genauen Ergebnisse der Produktionsstatistik nicht veröffentlicht werden.

[1]) HKB. Aachen 1894 S. 96.
[2]) HKB. Elberfeld 1896 S. 13.

Nur für Krefeld liegt in den jährlich seitens der Handelskammer veröffentlichten Zahlen Material vor. Leider ist dabei nicht zwischen ganzseidenen und halbseidenen Stoffen und Sammten unterschieden. Trotzdem sind die Ziffern nicht ohne Wert. Es betrug der Gesamtumschlag, d. h. die Summe der verkauften eigenen Fabrikate im Jahre 1897, also dem der Produktionsstatistik, und 1899

	1897	1899
Gesamtumschlag	73,1 Mill. Mark	82,1 Mill. Mark
Davon Absatz ins Ausland .	37,7 „ „	38,4 „ „

Die Absatzverhältnisse der deutschen Textilindustrie im Ausland werden nun, abgesehen von den Produktionsbedingungen, besonders durch die wirtschaftliche Lage der Länder und ihre Zollgesetze bestimmt. Das Land, das der Hauptkonsument unserer Textilwaren ist, hält seit Jahrzehnten am Freihandel fest. Nun wäre es falsch zu behaupten, es gäbe keine Konkurrenz zwischen der deutschen und grossbritannischen Textilindustrie, da eine vollkommene Arbeitsteilung eingetreten sei. So liegt es nicht, und das zeigt sich z. B., wenn die englische Baumwollindustrie infolge der amerikanischen Zollgesetze geschädigt wird und daher auf den deutschen Markt drückt. Aber wer die Berichte der Interessenten liest, wird erstaunt sein, wie verhältnismässig selten Klagen über die englische Konkurrenz vorkommen, obwohl doch die Klagen in diesen Berichten einen ganz genügenden Raum einnehmen. Es ist eben wirklich in vielen Fällen eine weitgehende Arbeitsteilung zum Vorteil beider Länder eingetreten. So findet manche Gattung Aachener Tuches in England „gute und glatte Abnahme“[1]), und zwar handelt es sich dabei vornehmlich um Damentuch. So wird England als das einzige ausserdeutsche Land angegeben, das als sicherer Markt für Möbelstoffe anzusehen sei, und vor allem nimmt Grossbritannien einen ganz ausserordentlichen Teil der Seiden- und Halbseidenwaren, so-

[1]) HKB. Aachen 1890 S. 56.

wie der sogenannten Barmer Artikel auf. Beispielsweise gingen im Jahre 1899 von dem gesamten Umschlag der Krefelder Industrie im Betrage von über 82 Millionen 18 Millionen nach England. Natürlich übt bei einem derartigen Verkehr, noch dazu in Gebrauchsartikeln, ja zum Teil Luxuswaren, jede Krise, jeder Rückgang der Kaufkraft sofort einen Einfluss auf den Absatz aus, so die Baringkrise im Jahre 1890, während eine günstige Konjunktur, wie die jetzt vergangene, sofort den Bedarf steigert[1]). Es ist dabei nicht mehr als selbstverständlich, dass die rheinische Textilindustrie in der Aufrechterhaltung der handelspolitischen Freundschaft zu England eine ihrer wichtigsten Forderungen erblickt[2]).

Es gab Zeiten, in denen hinter diesem für die rheinische Textilindustrie so überaus wichtigen englischen Markt derjenige der Vereinigten Staaten kaum zurückstand, z. B. als im Jahre 1889 unter relativ günstigen Zollverhältnissen in der Union ein gleicher wirtschaftlicher Aufschwung eintrat wie bei uns. Seitdem ist die ruhige Entwickelung durch dreimalige Zolländerung und verschiedene Krisen, sowie Zeiten anormaler Prosperität so häufig unterbrochen worden, dass es nur schwer möglich ist, über die heutigen normalen Handelsbeziehungen dieser Industrie zu den Vereinigten Staaten ein klares Bild zu erlangen. Die ersten drei Vierteljahre des Jahres 1890 standen unter dem Eindruck der kommenden Mac Kinley-Bill und schufen dadurch einen starken Augenblicksbedarf. Das folgende Jahr musste den Rückschlag bringen. So wurden z. B. exportiert:

	1890		1891	
	1000 Tonnen	Mill. Mark	1000 Tonnen	Mill. Mark
Baumwollwaren . . .	6,2	46,8	4,1	27,3
Halbseidene Waren .	2,4	72,0	1,6	44,7
Wollwaren	4.1	33,8	2,9	21,7

[1]) HKB. Krefeld 1894 S. 16, 1897 S. 45.
[2]) HKB. Aachen 1897 S. 17, HKB. Krefeld 1897 S. 44.

Die glänzende Konjunktur, die 1892 in den Vereinigten Staaten herrschte, ermöglichte trotz der hohen Zollsätze eine bedeutende Ausfuhr. Die Menge der nach der Union exportierten Baumwollwaren stieg über die des Jahres 1889 (1890 darf als aussergewöhnlich nicht zum Vergleich herangezogen werden). Und wenn wir hier sehen, dass selbst unter ungünstigen Zollverhältnissen bei hoher Blüte der Union ein grosser Export möglich war, zeigen andererseits die ersten Monate nach Einführung der Wilson-Akte, dass günstige Zollsätze dann nichts nützen, wenn die Kaufkraft der Bevölkerung stark geschwächt ist. Wenn hiernach die Zollverhältnisse keineswegs das allein Ausschlaggebende für den Export nach der Union sind, so wäre es doch thöricht, ihren enormen Einfluss zu leugnen. Denn nur ein Teil der Textilindustriellen kann, wie die Barmer Posamentenfabrikanten, sagen[1]): „es bestätigt sich immer mehr, und dies ist der beste Schutz gegen die sich stets wiederholenden amerikanischen Zollüberraschungen, dass bei der Eigenartigkeit und Spezialität der meisten Barmer Modeerzeugnisse der Zoll kaum in Frage kommt, wenn der betreffende Artikel Gefallen und infolgedessen Abnehmer findet, da in diesem Falle der Zoll von den Amerikanern selbst getragen wird, sie mögen wollen oder nicht."

Nicht weniger als trotz dieser Bemerkung an den amerikanischen ist die rheinische Textilindustrie an den Zollsätzen der europäischen Länder interessiert. An Tarifherabsetzungen der Vertragsstaaten brachten nun die Handelsverträge der neunziger Jahre sicherlich, wenn man von Russland und Rumänien absieht, nicht viel für die Textilindustrie. Gerade für sie lag ihr wesentlicher Wert in der Garantie einer zwölfjährigen Stetigkeit. Zum Teil mit direktem Missfallen wurde aber der Handelsvertrag mit der Schweiz aufgenommen. Sieht man davon ab, dass die deutschen „Zugeständnisse" in der Herabsetzung der Garnzölle von seiten der Weber für „zu gering" angesehen wurden, so bleibt noch die Klage über die Festsetzung der Schweizer Zölle, der etwas auf den Grund gegangen werden muss. So unhaltbar auch der Standpunkt ist,

[1]) HKB. Barmen 1897 S. 13.

dass der Grad eines Schutzzolles an den Tarifen anderer Länder zu messen sei, so ist doch vielleicht angesichts der Klagen der hochentwickelten deutschen Textilindustrie eine Gegenüberstellung der deutschen und Schweizer Zollsätze nicht unangebracht, um zu sehen, ob wirklich der Schweizer Tarif so hochschutzzöllnerisch ist, wie vielfach behauptet wurde. Die Vergleichung stösst auf grosse Schwierigkeiten wegen der Verschiedenheit der Tarifschemata. Mir ist es daher nicht gelungen, sie für alle oder nur die meisten Positionen durchzuführen, aber lehrreich sind schon diese wenigen Gegenüberstellungen.

Zollsätze für Produkte der Textilindustrie im Deutschen Reich und der Schweiz.

(Wo Vertragssätze vorhanden, sind diese angeführt. — Für 100 kg in Mark [1 Mark = 1,25 Franken].)

	Deutsches Reich	Schweiz
Baumwollgarn.		
1. eindrähtig, roh:		
a) bis Nr. 17 engl.	12	5.60
b) Nr. 18—45 engl.	18	
c) über Nr. 45 engl.	24	
2. ein- und zweidrähtig, gebleicht, gefärbt:		
a) bis Nr. 17 engl.	24	9.60
b) Nr. 18—45 engl.	30	
c) Nr. 46—60 engl.	36	
d) Nr. 61—79 engl.	42	
e) über Nr. 79 engl.	48	
Baumwollwaren:		
Glatter Tüll	80	3.20
Wirkwaren aus Baumwolle	95	48
Wollgarne:		
Hartes Kammgarn aus Glanzwolle, über 20 cm Länge, nicht gemischt mit anderen Spinnmaterialien; Genappes-, Mohair- und Alpaccagarn:		
a) einfach oder doubliert, ungefärbt	3	4.80

	Deutsches Reich	Schweiz
b) drei- oder mehrfach gezwirnt, ungefärbt	24	6.40
c) einfach gefärbt	3	9.60
d) dubliert gefärbt	24	9.60
e) drei- oder mehrfach gezwirnt, gefärbt .	24	14.40
Streichgarn:		
a) roh einfach	8	4.80
b) roh dubliert	10	4.80
c) gebleicht oder gefärbt, einfach . . .	12	9.60
d) gebleicht oder gefärbt, dubliert . . .	24	9.60
e) drei- oder mehrfach gezwirnt, roh . .	24	6.40
f) drei- oder mehrfach gezwirnt, gebleicht, gefärbt	24	14.40
Wollwaren:		
I. Tuch- und Zeugwaren, roh:		
1. Streichgarngewebe:		
a) im Gewicht von mehr als 200 g per Quadratmeter Gewebefläche	135	20
b) im Gewicht von 200 g und weniger per Quadratmeter Gewebfläche . . .	220	20
2. Kammgarngewebe:		
a) im Gewicht von mehr als 200 g per Quadratmeter Gewebefläche	135	32
b) im Gewicht von 200 g und weniger per Quadratmeter Gewebefläche . .	220	32
II. Tuch- und Zeugwaren, gebleicht, gefärbt (Kammgarn- oder Streichgarngewebe):		
a) im Gewicht von mehr als 300 g per Quadratmeter Gewebefläche	135	44
b) im Gewicht von 300—200 g per Quadratmeter Gewebefläche	135	64
c) im Gewicht von weniger als 200 g per Quadratmeter Gewebfläche	220	64

Dass aber weite Kreise der rheinischen Textilindustrie das Heil nicht von hohen deutschen Zöllen erwarten, mögen folgende Stellen beweisen. „Es kann nicht oft genug betont werden, dass die Seiden- und Sammtindustrie Deutschlands hemmenden Zollschranken entschieden abhold ist; sie kann

jeder ausländischen Konkurrenz die Spitze bieten. Schutzzölle, die gegen Italien, Frankreich und die Schweiz gerichtet sind und von diesen Ländern Repressalien hervorrufen dürften, werden der deutschen und speziell der niederrheinischen Seidenindustrie zweifellos Schaden bringen“ [1]). Doch dies zuversichtliche Selbstvertrauen ist auch in anderen Zweigen der Textilindustrie verbreitet. So schreiben die Baumwollweber über den gesteigerten Export im Jahre 1892 [2]), „derselbe beruhte nicht sowohl auf günstigen Zoll- und Verkehrsverhältnissen, sondern hauptsächlich auf dem Umstande, dass der hiesige Bezirk in der Anfertigung und Ausrüstung bestimmter Baumwollwaren einen Vorsprung in Billigkeit und Güte vor dem Ausland gewonnen hat, der eine rege Ausfuhr dieser Waren zur Folge hatte.“ Und wie auch diejenigen Betriebe, denen manche Schwierigkeiten beim Export begegnen, zum Teil diese zu überwinden wissen, lehrt eine Ausführung der Barmer Handelskammer [3]), die das Berichtsjahr (1898) für erfreulich erklärt, nur für die nicht, „welche sich mit der Thatsache noch nicht abgefunden haben, dass die frühere Grundlage unserer Hauptindustrie, die umfangreiche Herstellung von Stapelartikeln der Textilindustrie für immer geschwunden ist. . . . Immer mehr bricht sich die Ueberzeugung Bahn, dass die Industrie der Jetztzeit und der Zukunft in allen ihren Erzeugnissen unbestreitbar einer fortschreitenden Verfeinerung des Geschmacks entsprechend dem erhöhten Kulturzustand, in dem wir uns befinden, Rechnung zu tragen hat.“

Aehnliche Gedanken, nämlich dass die deutsche Textilindustrie für den Export zur Fabrikation von Spezialitäten übergehen müsse und schon mitten in diesem Uebergang begriffen sei, hat Dr. Kunze kürzlich auf dem Verein für Sozialpolitik geäussert. An dieser Wandlung ist die Spinnerei kaum beteiligt. Ihre Garne werden nach wie vor von dem deutschen Weber verbraucht, ihr Export, absolut und relativ weit geringer, scheint noch dazu minder gefährdet.

Eine derartige Aenderung der Produktionsrichtung, wie

[1]) HKB. Aachen 1890 S. 69.
[2]) HKB. Gladbach 1892 S. 5.
[3]) HKB. Barmen 1898 S. 5.

sie jetzt bei der Weberei vorgenommen wird, ist aber nur möglich bei einer Industrie, die lebenskräftig ist. Und sie gibt den besten Beleg für die Stärke der deutschen Textilindustrie, die trotz aller Krisen dazu fähig ist. Jedoch unzweifelhaft bedarf ein Gewerbe in einer derartigen Zeit der Schonung, ich würde des Schutzes sagen, wenn er nicht nach den vorhergehenden Ausführungen für den grössten Teil wirkungslos wäre. Auf jeden Fall ist aber die Textilindustrie, speziell die Weberei, vielleicht stärker als irgend ein anderer Erwerbszweig daran interessiert, jede Verteuerung ihrer Produktion in einem solchen Zeitpunkt hintanzuhalten.

Drittes Kapitel.

Die Montan- und Eisenindustrie.

I.

Meine Arbeit sollte das eigentliche Ruhrrevier ausser Betracht lassen. Es ist dies auch soweit als möglich durchgeführt worden. Bei den engen Beziehungen der übrigen Teile der Rheinprovinz zu ihm konnte es jedoch nicht völlig geschehen. Vor allem ist der grösste Teil der Rheinprovinz Konsument von Ruhrkohle und infolgedessen durften bei einer Schilderung der rheinischen Industrie die Zustände auf dem Ruhrkohlenmarkt nicht ausser Acht bleiben. Die übrigen für die Kohlenförderung in Betracht kommenden Gebiete sind das Saarrevier mit vornehmlich fiskalischen Gruben und das Aachener Revier. Hochofenwerke liegen vor allem an der Saar und rechts des Rheins im Gebiete der Sieg bis nach Westfalen hinein, wo der Abbau von Eisenerzen in bedeutendem Masse vorgenommen wird, sowie auch im Aachener Bezirk. Die weitere Verarbeitung des Eisens findet in allen Teilen der Provinz statt.

Von den in Frage kommenden Gebieten ist das Saarrevier dasjenige mit den grössten Betrieben, die zumeist dadurch gekennzeichnet sind, dass sie weder in nennenswertem Masse Roheisen kaufen, noch verkaufen, sondern ihr selbstgewonnenes Roheisen weiter verarbeiten. Im Siegerland dagegen ist die Vereinigung der Hochöfen mit den Stahlwerken u. s. w. in viel geringerem Masse vorhanden. Zu erklären ist das damit, dass dort überwiegend Qualitätsware in Roheisen erzeugt wird, die ihre Verwendung nicht in dieser Menge an Ort und Stelle finden

kann. Auch in den anderen Teilen, besonders im Aachener Bezirk, sind die Werke wenigstens auf den Zukauf fremden Roheisens angewiesen, sofern sie dies nicht aus eigenem Luxemburger Betriebe herbeischaffen.

Ueber die Betriebsgrössen im Rheinland gibt folgende Tabelle Auskunft:

Bergwerke und Hüttenbetriebe im Rheinland.

	Hauptbetriebe	Nebenbetriebe	Erwerbsthätige Personen	Davon in Betrieben			
				von 51—200 Personen		von 201 und mehr Personen	
				Betriebe	Personen	Betriebe	Personen
III a. Erzgewinnung und Aufbereitung	82	—	14 432	32	3496	22	10 453
b. Hüttenbetrieb.	151	2	48 342	37	4307	55	43 269
d 1. Steinkohlengewinnung .	71	—	70 332	5	487	58	69 747

Unter den Materialien, deren Preise während der Hochkonjunktur des Jahres 1889 so ausserordentlich in die Höhe gingen, nimmt die Kohle den wichtigsten Platz ein. Der Bedarf an Steinkohlen war infolge der angespannten Thätigkeit fast aller Gewerbe, vor allem aber der Eisenindustrie, bedeutend gewachsen. Die Förderung erfuhr nun durch die grossen Arbeiterausstände im Ruhrrevier und in den königlichen Saargruben einen beträchtlichen Ausfall. So heisst es über den Streik an der Ruhr[1]): „Unter dem Einfluss dieses Ausstandes bot der Kohlenmarkt mit einem Schlage ein gänzlich verändertes Bild dar. Bei dem plötzlichen ungeahnten Hereinbrechen der Arbeitsniederlegung war der gewöhnliche eiserne Bestand an Kohlen auf den Verbrauchstätten sehr bald aufgezehrt und es begann nun eine Kohlenjagd, die binnen wenigen Tagen den Preis für sofort verfügbare Ware um 100 bis

[1]) St. E. 1889 S. 527.

200 % in die Höhe schnellte. Ausserdem wurden englische, sowie Kohlen aus dem Saargebiet und sogar solche aus Oberschlesien dem diesseitigen Gebiete zugeführt. Derselbe bedauerliche Zustand herrschte auf dem Koksmarkt, nur war hier der Mangel noch fühlbarer als in Kohlen.“ So kam es, dass während der Zeit der höchsten Blüte viele Werke tagelang feiern oder ihren Betrieb einschränken mussten, da ihnen das nötige Brennmaterial fehlte.

Nach den Feststellungen in „Stahl und Eisen“ waren die Preise pro Tonne:

	Flammkohlen	Kokskohlen
Dezember 1888 . . .	Mark 6.40— 7.40	Mark 5.60— 6.00
Dezember 1889 . . .	„ 12.00—13.50	„ 12.00—13.00

Wenn wir eine 70%ige Koksausbeute bei Ruhrkohlen annehmen, so macht das eine Materialverteuerung von 9 Mark für die Tonne Koks oder Roheisen bei eigener Kokerei der Hütten, abgesehen von etwaigen höheren Löhnen. Noch bedeutender stiegen die Preise für Ruhrkoks; sie betrugen nach den Notierungen in St. E.:

Dezember 1888:	Dezember 1889:	Januar 1890:
Mark 9.50—11.00	Mark 23.50—26.00	Mark 26.00—29.00

Das bedeutet also, wenn wir sehr vorsichtig rechnen, eine Erhöhung um 16 Mark pro Tonne, d. h. 7 Mark mehr als nach der Materialverteuerung zu erwarten gewesen wäre. Um annähernd diesen Betrag — man mag davon soviel abziehen, wie die Lohnerhöhungen ausmachten — steigerten also die Kokereien, die zumeist schon in den verdoppelten Kohlenpreisen einen ungeheuren Gewinn fanden, noch über diese hinaus die Preise des Materials für die Eisenindustrie. Das traf naturgemäss besonders die Hochofenwerke, die nicht in der Nähe der Kohlenzechen liegen, da sie, um bei der Fracht zu sparen, auf den Bezug von Koks angewiesen sind, so vor allem die Sieger-

länder Werke. Für Saarkohlen waren die Preissteigerungen im Jahre 1889 viel geringer, jedoch im Jahre 1890 nochmals ganz bedeutend. Beispielsweise betrug der Durchschnittspreis für Flammförderkohlen ab Grube frei Waggon in Saarbrücken, der die ganzen letzten Jahre 1888 einschliesslich auf 7 Mark 50 Pf. gestanden hatte, 1889 8 Mark 10 Pf., 1890 10 Mark 70 Pf. Die durchschnittlichen Verkaufspreise der staatlichen Gruben für die Tonne Kohle erhöhten sich von 7 Mark 13 Pf. (Etatsjahr 1887) und 7 Mark 31 Pf. (1888) auf 8 Mark 78 Pf. (1889) und 10 Mark 91 Pf. (1890) [1]), bei Koks von 11 Mark 17 Pf. und 13 Mark 12 Pf. auf 17 Mark 10 Pf. und 20 Mark 16 Pf.[2]).

Aehnliche Preistreibereien wie auf dem Kohlenmarkt, herrschten auf dem Erzmarkt, wo z. B. Siegerländer gerösteter Spateisenstein, der schon im Dezember 1888 den für die Gruben ganz befriedigenden Stand von 13 Mark bis 13 Mark 50 Pf. aufwies, bis Ende 1889 auf 18 Mark 50 Pf. bis 20 Mark stieg, dann aber ebenso schnell oder noch viel schneller wieder unter seinen gewöhnlichen Stand auf einen verlustbringenden Preis herabsank[3]).

Mit diesen Preisen hatte die westdeutsche Eisenindustrie zu rechnen. Angesichts des grossen Bedarfs, der bis in das Jahr 1890 herein herrschte, war es für die Roheisenproduzenten leicht, diesen Erhöhungen des Rohmaterialpreises in ihrem Produkt Ausdruck zu geben, besonders da die Nachfrage weit über die noch dazu durch Mangel an Rohmaterial beschränkte Leistungs-

---

[1]) Nachrichten von der Verwaltung der preussischen Staatsbergwerke u. s. w. aus den Drucksachen des Abgeordnetenhauses.

[2]) Die staatliche Koksproduktion ist nach denselben Berichten sehr gering, da die meisten Hochofenwerke an der Saar ausreichende eigene Kokereien besitzen. Im Etatsjahr 1889 wurden vom Staat 50 916 Tonnen Koks erzeugt, auch 1899 nur 55 916 Tonnen aus 110 865 Tonnen Kohle. Von den Privatkokereien wurden dagegen 1889 1 056 158 Tonnen und 1899 1 638 361 Tonnen Kohlen, aus denen 827 718 Tonnen Koks ausgebracht wurden, zu Verkokungszwecken entnommen. Der Anteil der staatlichen Koksanstalt war also 1889 über 9 %, 1899 nur noch 6,34 % an der Gesamtproduktion im Saargebiet.

[3]) Vgl. die Preistabelle im Anhang. Für Lothringer Minette und für spanische Erze fehlen mir leider fortlaufende Preisangaben.

fähigkeit der Hochofenwerke hinausging. Die Differenz von 30—40 Mark zwischen den Jahresschlussnotierungen von 1888, das schon als sehr zufriedenstellend bezeichnet war[1]), und 1889 bedeutet aber weit über alle Material- und Lohnsteigerungen hinaus eine enorme Erhöhung, die auf die Dauer unmöglich ertragen werden konnte. Das gefährlichste für die Weiterverarbeiter, die Roheisen oder Luppen kaufen müssen, war, dass diese Halbfabrikate ziemlich genau um den Betrag von Zoll und Fracht über dem Weltmarktpreis gehalten wurden[2]).

Zunächst zwar folgte der Inlandspreis der Fabrikate selbst in den Erzeugnissen mit mässiger Preisstellung, wie Trägern, dem der Materialien vollkommen und ging bei anderen Giesserei- und Walzwerksprodukten, vor allem bei Stabeisen und Blechen, in eine gefährliche Höhe. Die Ausfuhr war aber damit trotz der glänzenden Lage des Weltmarktes nur zu einem kleinen Teil aufrecht zu erhalten[3]), und bloss zu viel mässigeren Sätzen, so dass Zweige der Eisenbranche, wie die Drahtindustrie, die bis zur Hälfte und mehr auf den Export angewiesen sind, von der ganzen Hochkonjunktur wenig Nutzen zogen. In dem Augenblick aber, als nach Erschütterung des englischen Marktes der rapide Rückgang auf der ganzen Linie eintrat, als die Unternehmer für ihre Fabrikate wieder grösseren Absatz im Auslande suchen mussten, als andererseits auch die ausländische Konkurrenz stärker denn je auf dem deutschen Markt in Wettbewerb trat, fielen die Inlandspreise in kurzer Zeit unter den Satz, der vor Beginn der günstigen Konjunktur gegolten hatte. Und so verhängnisvoll die hohen Kohlenpreise für den Bestand des Aufschwungs gewesen waren, noch weit schädlicher war der Umstand für die Industrie, vor allem für die Eisenindustrie, dass sie auch während der Krise mit allen Mitteln auf einer Höhe gehalten wurden, die sich in schroffem Gegensatz zu der gewerblichen Lage und vor allem beträchtlich über dem Auslandsstandpunkt befand. Musste doch Ende 1890 und 1891, also zu einer Zeit, als die Fabrikate schon wieder unter den Satz

---

[1]) St. E. 1889 S. 87.

[2]) Siehe unten Kapitel 4.

[3]) HKB. Koblenz 1889 S. 20, HKB. Stolberg 1890 S. 2.

vom Dezember 1888 herabgegangen waren und auch von Roheisen nur Giessereiroheisen einen höheren Preis hatte, für Flammkohlen 3—5 Mark bezw. 2 Mark 60 Pf. bis 3 Mark 60 Pf., für Kokskohlen 3 Mark bezw. 1 Mark 50 Pf. bis 2 Mark pro Tonne mehr gezahlt werden als Ende 1888, für Koks ca. 3 Mark 50 Pf. bezw. 1—2 Mark 50 Pf. Im Saarrevier wurden im Etatsjahre 1891 noch fast dieselben Preise erzielt, wie im Vorjahre; der Durchschnittspreis für Kohlen der staatlichen Gruben war mit 10 Mark 30 Pf. nur 61 Pf. niedriger als im Vorjahre, für Koks mit 16 Mark 21 Pf. zwar fast 4 Mark niedriger als im Vorjahre, aber doch noch auf ganz exorbitanter Höhe. Demgemäss waren die Ergebnisse der Kohlenbergwerke selbst im Jahre 1891, als die Eisenindustrie und fast alle übrigen Gewerbe schwer danieder lagen, noch direkt glänzende. Die Gelsenkirchener Bergwerks-Aktiengesellschaft zahlte für 1891 wie für 1890 12 %, während sie für die Vorjahre 7, 6 und 5 1/2 % gegeben hatte. Der Kölner Bergwerkverein, um eine Gesellschaft mittlerer Grösse zu wählen, verteilte 1891 20 %, für die Vorjahre 1890 u. s. w. 20 %, 7 %, 6 %, 4 %. Als günstig sind auch die Dividenden des Aachener Bezirks zu bezeichnen, und ein Blick auf die Ergebnisse der fiskalischen Gruben an der Saar lehrt dasselbe [1]).

Ausser in diesen hohen Kohlenpreisen lag für die Werke, die auf den Ankauf von Halbfabrikaten angewiesen sind, eine weitere Schwierigkeit darin, dass sie bei dem dauernden Fallen der Preise Verluste durch die Entwertung des Materials während der zur Verarbeitung nötigen Zeit erlitten. Dazu ging Thomasroheisen nur langsam bis auf den Weltmarktpreis zurück und Giessereiroheisen wurde dauernd um den Betrag von Zoll und Fracht verteuert [2]). Dafür ist, abgesehen von dem in Kapitel 4 vorgenommenen Vergleich zwischen deutschen und englischen Preisen, schon die Thatsache ein Beweis, dass jede Ermässigung der Syndikatspreise für Giessereiroheisen mit der Notwendigkeit begründet wurde, die englische Konkurrenz zu bekämpfen.

[1]) Vgl. die Tabellen am Schluss des Kapitels 4.

II.

Solange sich der Rückgang der Konjunktur für die wichtigsten Industrieen nur in einem Sinken der Preise geäussert hatte, war der Kohlenbergbau davon kaum berührt worden. Denn ob die Fabrikanten mit grossem Vorteil oder ohne Gewinn arbeiteten, sie brauchten ebensoviel Rohstoffe. Mit dem Augenblick aber, als Betriebseinschränkungen eintraten, da auch zu niedrigeren Preisen die Produkte nicht genügend Abnehmer fanden, musste sich die Rückwirkung auch für den Kohlenbergbau geltend machen. Doch fest organisiert in fiskalischer Verwaltung oder in verhältnismässig wenig Grossbetrieben, die sich leicht einigten, seiner Natur nach wie infolge der Verkehrspolitik monopolistischer und der Konkurrenz weniger ausgesetzt als andere gewerbliche Zweige, konnte er auch dann noch die Preise relativ hoch halten und bei eingeschränkter Produktion zwar nicht einen solchen Gewinn erzielen wie in den beiden Vorjahren, aber doch mit Vorteil arbeiten. Der von den Interessenten des Kohlenbergbaues vielfach angestellte Vergleich kann nicht darthun, was er nach deren Behauptung soll, dass es diesem Zweige schlecht ging, sondern nur, dass ihm nicht mehr die immensen Summen zuflossen wie in den Vorjahren.

Naturgemäss wurden durch den schlechten Gang der Eisenindustrie Kokskohlen am meisten betroffen, die denn auch im Dezember 1892 mit 4 Mark 50 Pf. bis 5 Mark fast auf den Preis von Ende 1887 gesunken waren. Andere Sorten Ruhrkohle wurden hauptsächlich durch die Verkaufsvereinigungen und die Zechengemeinschaft, die als Vorläufer des Kohlensyndikats aufzufassen sind, dauernd hochgehalten[1]). In Saarbrücken war der Durchschnittspreis für Flammförderkohlen 1892 genau so hoch wie im Vorjahre und fiel 1893 auch nur um 50 Pf.[2]). Die fiskalischen Zechen erzielten Durchschnittspreise von 9 Mark 73 Pf. und 8 Mark 94 Pf. pro Tonne Kohle, also selbst im Jahre 1893 noch mehr als 1889, ge-

[1]) Vgl. die Preistabelle im Anhang.
[2]) Statistisches Jahrbuch.

schweige denn noch früher[1]). Wie weit dabei der Weltmarktpreis im Inland überschritten wurde, beweist die starke Zunahme der belgischen Einfuhr, die aber wegen der Eisenbahntarife über die Grenzgebiete nicht hinausgelangen konnte, — eine Zunahme, die um so bemerkenswerter ist, da sie über die in den Jahren der Kohlennot, als die deutschen Werke überallher Brennmaterial heranzogen, zugeführten Mengen noch hinausgeht. Noch weit ungünstiger waren die Hochofenwerke ohne eigene Kokereien gestellt. Bei Ruhrkoks hatten sie 1892 12 Mark, 1893 11 Mark dem Syndikat zu zahlen[2]). Der Durchschnittserlös für die Tonne Koks bei den Saargruben betrug 14 Mark 76 Pf. und 11 Mark 32 Pf.[3]). Ein Hinweis auf die Kokskohlenpreise genügt, um das geradezu Unerträgliche dieser Thatsache, speziell für das Siegerland, darzuthun. Dabei lieferten die deutschen Gruben und Koksanstalten an das Ausland bedeutend billiger. Wir werden davon später noch ausführlich zu sprechen haben, hier sei nur ein Fall erwähnt, der deshalb besonders interessant ist, da es sich um den preussischen Fiskus handelt. Nach der Darstellung der Saarbrücker Handelskammer[4]) wurde eine Preisermässigung für die rheinischen Fabrikanten im Juni 1892 abgelehnt, da ein Ueberschuss von ca. 6 Millionen Mark bei einer Förderung von über 6 Millionen Tonnen, also von 1 Mark pro Tonne nicht zu hoch sei, und bei weiteren Preiskonzessionen nicht zu erlangen sei. Trotzdem wurde Ende des Jahres, ohne der heimischen Industrie, mit Ausnahme der Koksanstalten, Rabatte zu gewähren, Exportfirmen, z. B. für die Versendung nach der Haute Marne, d. h. einem konkurrierenden Industriebezirk ein Rabatt von 2 Mark für Fettkohlen II. Sorte gewährt. Aehnlich für Schweizer Plätze für Fettkohlen I. Sorte. Wenn dann auch im folgenden Jahre der rheinischen Industrie ebenfalls etwas niedrigere Preise concediert wurden, so beweist dieser

---

[1]) Nachrichten von der Verwaltung der preussischen Staatsbergwerke.

[2]) Vgl. die Preistabelle und Kapitel 4.

[3]) Nachrichten von der Verwaltung der preussischen Staatsbergwerke.

[4]) HKB. Saarbrücken 1892 S. 8.

Vorfall doch, dass auch der Fiskus die Interessen der heimischen Industrie nicht in den Vordergrund stellte, wenn er dadurch einen Ausfall von ein paarmal hunderttausend Mark haben konnte.

Thatsächlich arbeiteten aber die gesamten Zechen auch während der Zeit der stärksten Depression mit ansehnlichem Gewinn. Der Fiskus erzielte durch die Saargruben trotz bedeutend gesteigerter Kosten in den Etatsjahren 1892 und 1893 6,7 und 5,9 Millionen Mark Ueberschuss [1]). Auch die Dividenden an der Ruhr und im Aachener Bezirk blieben zum mindesten auf befriedigender Höhe [2]).

Für die gesamte Eisenindustrie bildeten die Jahre 1892 und 1893 nur die Fortsetzung des vorhergehenden ungünstigen Jahres. Wir können daher auf das im I. Abschnitt des Kapitels Gesagte vollinhaltlich verweisen, sowie auf die zahlenmässigen Belege der Preistabelle.

III.

Die Aufschwungsperiode der Jahre 1894—1900 bildet schon wegen ihrer langen Dauer ein wichtiges Blatt in den Annalen der deutschen Montan- und Eisenindustrie. Noch mehr aber wird sie in Zukunft meiner Ansicht nach wegen der Lehren genannt werden, die Wissenschaft und Praxis aus ihr ziehen können und auch schon zu ziehen beginnen. Ein wichtiges Merkmal zeigt sie aber schon dem oberflächlichen Beurteiler: sie stand im Zeichen der Kartelle. Da wir deren Wirkung ausführlicher im nächsten Kapitel betrachten wollen, so beschränken wir uns hier auf die wichtigsten Angaben.

Wenigen Industrieen kamen die Umgestaltungen der Technik, die starke Bauthätigkeit, die Bestellungen für Heer und Marine so zu gute, wie der Eisenindustrie. In einer Weise aber wie vielleicht kein anderer Erwerbszweig zog von der lebhaften Beschäftigung aller Industrieen der westdeutsche Kohlenbergbau

[1]) Vgl. Nachrichten von der Verwaltung der preussischen Staatsbergwerke.

[2]) Siehe unten im Anhang.

Vorteil. Er war von der Depression der Jahre 1890—1894 zwar endlich auch ergriffen worden, hatte aber, wie wir gesehen haben, noch immer befriedigende Ergebnisse erzielt. Vom Jahre 1894—1900 steigerte sich sein Absatz derartig, dass trotz einer Förderungszunahme in den Jahren 1894—1899 von 40,6 auf 54,6 Millionen Tonnen im Oberbergamtsbezirk Dortmund und von 8,5 auf 11,4 Millionen Tonnen im Oberbergamtsbezirk Bonn eine direkte Kohlennot im Winter 1899/1900 eintrat[1]). Dabei war naturgemäss das Preisniveau dauernd ausserordentlich günstig für die Zechen. Für Flammförderkohlen z. B., deren Durchschnittspreis in Saarbrücken bis zum Jahre 1888 ca. 7 Mark 50 Pf. gewesen war und die 1890 durchschnittlich 10 Mark 70 Pf. erzielt hatten, wurden in den Jahren 1894 und folgenden bezahlt[2]):

1894	Mark	9.70
1895	„	9.60
1896	„	9.40
1897	„	9.70
1898	„	9.80

Auf dem Ruhrkohlenmarkt war ja gegenüber den Notpreisen von 1889/90 eine ansehnliche Abschwächung erfolgt, der Satz blieb jedoch dauernd weit über dem vom Dezember 1888 und erhöhte sich seit der Gründung des Kohlensyndikats weiter. Die Preise betrugen für Flammkohlen[3]):

Dezember 1887	Mark	5.60—	6.20
„ 1888	„	6.40—	7.40
„ 1889	„	12.00—	13.50
„ 1890	„	9.50—	12.00
„ 1893	„	8.00—	8.50

Vom Anfang des Jahres 1894 an blieb der Preis für Flammkohlen konstant auf 8 Mark 50 Pf. bis 9 Mark, notierte im Dezember 1896 9 Mark 50 Pf., im Juni 1897 9 Mark 50 Pf. bis 10 Mark und verharrte auf diesem Satz bis tief in das Jahr 1899 hinein. Kokskohlen stellten sich:

---

[1]) Jahrb. für Dortmund S. 579. 1900 wurden 59,6 bezw. 12 Millionen Tonnen in den beiden Bezirken gefördert.

[2]) Statisches Jahrbuch.

[3]) St. E.

Dezember	1887	Mark	4.20— 4.80
„	1888	„	5.60— 6.00
„	1889	„	12.00—13.00
„	1890	„	7.50— 8.00
„	1893	„	6.00
„	1895	„	6.50— 7.00
„	1897	„	7.50— 9.00
„	1898	„	8.00— 8.50

Das bedeutet eine Verteuerung für die Tonne Koks seit 1893 um 2 Mark 80 Pf. bei 70%iger Ausbeute. Fertiger Koks von den Kokereien stieg während derselben Zeit um mindestens 3 Mark. Somit blieben diejenigen Hochofenwerke, die Koks kaufen müssen, also besonders auch das Siegerland, dauernd benachteiligt, wenn auch ein derartiger Zustand wie Ende 1892, als Kokskohlen 4 Mark 50 Pf. bis 5 Mark und Koks 12 Mark notierten, nicht mehr vorhanden war.

Ebenso wie im Preise der Brennmaterialien machte sich naturgemäss in dem der Eisenerze die günstige Konjunktur bemerkbar. Wenn nun für Siegerländer Erze ganz bedeutende Steigerungen seit Ende 1893 bis Ende 1898 eintraten, so muss man bedenken, dass sie auch auf einen geradezu verlustbringenden Standpunkt herabgesunken waren, bei dem eine beträchtliche Anzahl von Gruben den Betrieb einfach schliessen musste. Stand doch gerösteter Spateisenstein im Dezember 1893 mit 9 Mark 50 Pf., 2 Mark 50 Pf. bis 3 Mark unter dem Satz vom Schluss des Jahres 1887, einem Zeitpunkt, als vom Aufschwung noch gar nicht die Rede war. Zieht man zum Vergleich den ungünstigsten Standpunkt heran, so liegt ja eine Steigerung um den gewaltigen Betrag von 7 Mark vor, d. h. für die Tonne Roheisen von 14 Mark. Nimmt man aber die Sätze von Ende 1888 oder auch 1887, so beträgt die Steigerung ca. 3 Mark bezw. 4 Mark, also für die Tonne Roheisen 6 Mark bezw. 8 Mark, immerhin eine ziemlich beträchtliche Summe [1]).

Diese Preiserhöhungen für Brennmaterial und Erze waren für die Hochofenwerke damals nicht gefährlich. Denn sie konnten bei dem starken Begehr nach ihren Produkten, soweit sie ihr

[1]) Vgl. die Preistabelle.

Roheisen nicht selbst verarbeiteten, die Verteuerung naturgemäss leicht überwälzen und darüber hinaus einen ansehnlichen Betrag für sich gewinnen. Am geringsten waren die Erhöhungen für Giessereiroheisen, das aber auch während der Krise am wenigsten eingebüsst hatte. Für Puddel- und Thomasroheisen z. B., die Ende 1893 einen für deutsche Verhältnisse ganz aussergewöhnlichen Tiefstand erreicht hatten, waren sie dementsprechend bedeutend höher. Gegenüber den vor der 1889er Hausse erzielten Sätzen stellte sich Roheisen 10—15 % höher, zog also von der günstigen Konjunktur zwar ausreichenden Nutzen, jedoch nicht in übertriebenem Masse und vor allem nicht plötzlich und ohne jeden Rückschlag. Derartige Preissteigerungen konnten auch leicht auf Halbzeug und fertige Fabrikate mehr als übertragen werden, wie die Zahlen in der Preistabelle beweisen. Wenn zeitweise die Notierungen für Stabeisen u. s. w. einen Rückgang erfuhren, so wurde dadurch nur der unnatürlich hohe Satz, den gewisse Halbfabrikate im Vergleich zu Roheisen im Herbst 1897 erreicht hatten, auf einen angemessenen herabgedrückt, die Produktion blieb aber nach wie vor rentabel. Waren auch schon in dieser Zeit die Ausfuhrbedingungen mancher Zweige der Eisenindustrie und damit auch die gesamte Lage einzelner Branchen keineswegs befriedigend (siehe unten), so war doch die ganze Entwickelung der Eisenindustrie bis zum Jahre 1898 durchaus gesund. Die folgenden letzten Monate der Hochkonjunktur sind ihrem ganzen Wesen nach von den vorhergehenden Jahren grundverschieden, der ganze Charakter des Aufschwungs wird jetzt ein anderer.

Der Bedarf an Produkten der Eisenindustrie war in den vorhergehenden Jahren noch mehr als die gewaltig vermehrte Produktion gestiegen. Nun erfolgte in den Vereinigten Staaten nach Beendigung des Krieges ein ungeheurer Aufschwung, der auch für England von den günstigsten Folgen begleitet war. Bald darauf entstand der grosse Bedarf der britischen Regierung anlässlich des südafrikanischen Krieges. Dadurch wurde die Konkurrenzmöglichkeit dieser beiden Länder fast ausgeschlossen und die Befürchtungen, das Ende der Konjunktur sei bevorstehend, schwanden dahin. Die Unternehmungs-

lust und der Bedarf erhöhten sich in der ganzen Welt, speziell in Deutschland, noch weit über das bisherige Mass.

Naturgemäss äusserte sich das ganz besonders auf dem Kohlen- und Erzmarkt. Nun begannen ganz erhebliche Preissteigerungen. In Industriekohlen waren sie noch relativ gering, jedoch stiegen z. B. auch Flammkohlen an der Ruhr von Anfang 1899 bis Anfang 1900 um 75 Pf. Anders in Kokskohlen. Die Abschlüsse waren für das Jahr vom 1. April 1899 bis 1900 mit 8 Mark 50 Pf. pro Tonne gethätigt worden, d. h. mit 50 Pf. mehr als im Vorjahre. Für 1900/1901 schloss man mit 10 Mark 50 Pf. ab. Innerhalb von Jahr und Tag stiegen also die Preise ebenso wie in den ganzen bisherigen 4 Jahren des Aufschwungs. Noch schlimmer war es mit Koks. Schon 1 Jahr zuvor hatten sich die Hochofenwerke für 1900 zu einem Satz von 14 Mark unter Aufhebung aller Vergünstigungen eingedeckt. Nun veranlasste sie das Kokssyndikat im Sommer 1899 diese Verträge aufzuheben und 2 Jahre ab 1. April 1900 zu einem Preise von 17 Mark abzuschliessen. Aus Furcht, später überhaupt keinen Koks zu erhalten, willigten die Werke notgedrungen ein. Wir kommen auf diese „Fusion der Koksverträge“ unten noch ausführlich zu sprechen.

Aehnliche Preiserhöhungen erfolgten für Erze, die 1898 wegen der Stagnation, die eine kurze Zeit herrschte, ermässigt waren, bald aber ihren alten Stand wieder erreichten und für 1900 mit einem neuen Aufschlag verkauft wurden, und zwar zu 14 Mark für Siegerländer Rohspat und 19—20 Mark für gerösteten Spateisenstein. Dabei war der Bedarf so gross, dass nur 75 % vom Verein für den Verkauf von Siegerländer Eisenstein zugeteilt werden konnten.

Angesichts dieser Thatsachen entstanden in den Kreisen der Roheisen und Halbzeug verarbeitenden Industrie Befürchtungen, dass sie nicht die genügenden Mengen Halbfabrikat erlangen würden, die Abnehmer von Walzwerksprodukten, z. B. Blechen, fürchteten dasselbe für diese, und allseitig drängte man jetzt auf reichliche Zuteilungen für längere Zeiträume. Kaum hatte diese Stimmung den Markt erfasst, als die bisherigen Notierungen weit überholt wurden und sprungweise

in die Höhe gingen. Und nun trat ein Moment wieder in die Erscheinung, das während der ganzen vorhergehenden Jahre wirtschaftlichen Gedeihens der Eisenindustrie fast fremd geworden war, der Kauf auf Spekulation über den augenblicklichen Bedarf hinaus. Je grösser die Bestellungen, um so plötzlicher wurden die Preissteigerungen und je bedeutender die Preissteigerungen, um so dringender die Besteller. Wohl war in der Industrie ein glänzender Aufschwung eingetreten, doch er war der Vorbote einer schweren Krise. Was den Anstoss zu dieser gab, war gleich, auch ob sie ein paar Monate früher oder später eintrat. Er musste erfolgen, sobald die kleinste Ursache zur Beunruhigung vorhanden war, ja sobald nur Zweifel an weiteren Preissteigerungen entstanden. So konnte es kommen, dass noch im Frühjahr 1900 ein wahrer Eisenhunger herrschte und wenige Monate darauf die Vorräte auf den Werken gewaltig anschwollen und Betriebseinschränkungen beschlossen werden mussten, um die Vorräte nicht ins Ungemessene wachsen zu lassen.

Viertes Kapitel.

Die Handelspolitik und die Kartelle der Montan- und Eisenindustrie.

Wer heute die Frage der industriellen Schutzzölle behandelt, kann dies unmöglich thun, ohne auf die Kartelle und ihre Wirkungen näher einzugehen. Dabei sind leider die Schwierigkeiten in der Erlangung des nötigen Materials noch immer überaus gross, wenn wir auch heute klarer sehen können, als Kleinwächter bei der Herausgabe seines Werkes. Selbst die Nachrichten der Zeitschrift „Stahl und Eisen“ und der Industriezeitung sind weit entfernt davon, auch nur für die Montan- und Eisenindustrie lückenlos zu sein. Am vollständigsten sind vielleicht die Handelsteile der grossen Tageszeitungen, z. B. der Kölnischen Zeitung und der Frankfurter Zeitung [1]). Ganz abgesehen also davon, dass ich in dem Rahmen dieser handelspolitischen, territorial eng begrenzten Arbeit nur einen kleinen Teil der Kartellfrage behandeln konnte, vermochte ich auch diese Punkte wegen der Schwierigkeit der Materialsammlung nicht erschöpfend darzulegen, wenn ich nicht den Abschluss der Arbeit noch weiter verzögern wollte. So werden meine Ausführungen in mancher Hinsicht nur skizzenhaft genannt werden können [2]).

Ein Eingehen auf manche Wirkungen der Kartelle war aber

---

[1]) Auch das „Centralblatt der Walzwerke“ enthält ziemlich viel Material, jedoch sind auch seine Mitteilungen nicht vollständig.

[2]) Möglicherweise wird dadurch das Bild, das ich von den Kartellen gebe, ungünstiger erscheinen, als es bei einer erschöpfenden Behandlung der Fall wäre.

meines Erachtens um so mehr erforderlich, als Liefmann[1]), der bekannteste unter den neueren Monographen dieser Organisation, leider einige der wichtigsten wirtschaftlichen Fragen, für die er bei seiner grossen Kenntnis des Materials viel hätte beisteuern können, zu wenig beachtet, während Pohles[2]) scharfsinnige Ausführungen nicht immer auf genügende Einzelstudien gestützt sind und seine zum Teil deduktiv gewonnenen Ergebnisse, da die Voraussetzungen unvollständig sind, nicht überall mit den Thatsachen übereinstimmen. Mir war es darum zu thun, etwas beizutragen zu der Frage, wie die Kartelle in Zeiten einer Schutzzollpolitik bei hochentwickelter Industrie wirken.

Pohle definiert die Kartelle in folgender von manchen früheren Begriffsbestimmungen (Brentano, Bücher) nur unwesentlich abweichenden Weise[3]): „Als Kartelle sind die auf dem Wege des freien Vertrags entstandenen Vereinigungen von Wirtschaftssubjekten gleicher oder verwandter Berufe zu bezeichnen, welche in einer auf dem System der freien Konkurrenz beruhenden Volkswirtschaft durch die aus der Einschränkung des freien Wettbewerbs unter den Beteiligten hervorgehende monopolistische Beeinflussung der Marktverhältnisse den grösstmöglichen Vorteil für ihre Mitglieder zu erreichen suchen."

Eine Gewinnerhöhung ist nun auf zwei Arten möglich, entweder durch Verringerung der Kosten oder durch Steigerung der Preise. Beides kann bekanntlich von Seiten der Kartelle geschehen, jedoch ist mir bei den Unternehmerverbänden der rheinischen Industrie eine Ermässigung der Produktionskosten von Kartell wegen nur in äusserst wenigen Fällen bekannt geworden[4]), dagegen fast überall der Versuch,

---

[1]) R. Liefmann, Die Unternehmerverbände. Freiburg i. B. 1897.

[2]) L. Pohle, Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer. Leipzig 1898.

[3]) a. a. O. S. 11.

[4]) Vielleicht könnte man folgendes dahin rechnen. Um ihre Beteiligungsziffer zu erhöhen, kaufen grosse Zechen solche mit ungünstigeren Produktionsverhältnissen an, legen sie still und steigern nun ihre Förderung um deren Beteiligung beim Kohlensyndikat. Es ist dies die Herbei-

die Einnahmen zu erhöhen. Es ist ganz klar und von Brentano [1]) schon vor Jahren in aller Schärfe hervorgehoben worden, dass bei einem derartigen Streben der Kartelle die Schutzzölle anders wirken müssen, als es sich Friedrich List gedacht hat und als es auch damals wenigstens in Deutschland zutraf. Friedrich List sagt [2]): „Wenn der Schutzzoll für einige Zeit die inländischen Manufakturwaren verteuert, so gewährt er in Zukunft wohlfeilere Preise infolge der inländischen Konkurrenz.“ Wie gestaltet sich das nun im Zeitalter der Kartelle? Die Klagen der verarbeitenden Industrieen über die höheren Preise für Rohmaterialien und Halbfabrikate, die sie infolge der Kartelle und der Produktionspolitik zahlen müssen, finden sich eigentlich in jedem Bericht einer jeden Handelskammer. Ueberall wird erklärt, dass der Export durch diese Verteuerung der Materialien überaus erschwert werde. Aber sehen wir an einigen konkreten Beispielen, wie sich die Sache verhält.

Nach den Notierungen in „Stahl und Eisen“ [3]) betrug der Preis für Giessereiroheisen Nr. III per Tonne

In England [4]): Middlesborough Nr. III G. M. B.		Im Rheinland: Giess. Roheisen Nr. III ab Hütte		pro Tonne im Rheinland mehr
	Mark	Mark		Mark
Dez. 1894	35.00—35.50	54.00	Dez. 1894	18.50—19.00
Juni 1895	35.00—35.50	54.00	Juni 1895	18.50—19.00
7. Jan. 1896	36.25—36.50	56.00	Dez. „	18.50—19.75

führung eines Fortschritts hinsichtlich der Produktionskosten nicht von Kartell wegen, aber infolge des Kartells.

[1]) In seiner Rede auf der Wiener Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik. Schriften Bd. LXI S. 176.

[2]) Das nationale System der politischen Oekonomie. 2. Aufl. Stuttgart 1842, S. 28.

[3]) Nach einer freundlichen Auskunft dieser Zeitschrift sind die beiden Sorten gleichartig.

[4]) Eine kleine Ungenauigkeit entsteht dadurch, dass ich 1 englische Tonne = 1 metrische Tonne, dafür aber auch 1 Shilling = 1 Mark gesetzt habe.

In England: Middlesborough Nr. III G. M. B.		Im Rheinland: Giess. Roheisen Nr. III ab Hütte		pro Tonne im Rheinland mehr
	Mark	Mark		Mark
7. Juli 1896	37.25—37.50	57.00	Juni 1896	18.50—19.75
8. Jan. 1897	41.00	60.00	Dez. „	19.00
6. Juli „	40.00—41.00	60.00	Juni 1897	19.00—20.00
7. Jan. 1898	40.50	60.00	Dez. „	19.50
7. Juli „	40.40—40.50	60.00	Juni 1898	19.50—19.60
9. Jan. 1899	43.25	62.00	Dez. „	18.75
8. Juli „	69.00	70.00 [1])	Juni 1899	1.00
9. Jan. 1900	67.50	92.00	Dez. „	24.50
9. Juli „	68.35	98.00	Juni 1900	29.65
7. Jan. 1901	50.50	98.00 [2])	Dez. „	47.50

Auf längere Zeit zurück finden sich in St. E. die englischen Notierungen nicht, man vergleiche aber die Preise franco Rheinland mit den deutschen (Tabelle I siehe S. 70). Die folgende Tabelle (II auf S. 70/71) gibt einen Vergleich zwischen deutschen und englischen Roheisenpreisen seit dem Jahre 1887. Nun ist ja Scotch pig iron und schottische M. N. Warrants nicht ohne weiteres dem Thomasroheisen gleichzusetzen. Aber erstens handelt es sich bei dieser Tabelle weniger darum, ob die Differenz 2 oder 3 Mark höher ist, sondern um die Entwickelung des Zahlenverhältnisses, und dann stehen die Notierungen der angeführten schottischen Sorten stets relativ hoch im Vergleiche zu anderen englischen, während der Grundpreis für Thomasroheisen in Deutschland relativ niedrig ist, so dass also ein Fehler in der Richtung vorliegt, dass die berechnete Differenz gegenüber der wirklichen noch zu klein ist.

Die Tabelle zeigt uns deutlich, dass in Zeiten des Aufschwungs (Dezember 1888, Juni 1890, Juni 1896 bis Dezember 1900) der deutsche Roheisenpreis weit über dem englischen

[1]) Der Preis war nominell.

[2]) Es handelt sich um früher gethätigte Abschlüsse, die für 1900 und 1901 gelten.

I.

Jahr	Deutsches Giessereieisen III loco Werk	Englisches Giessereieisen franco Ruhrort verzollt
	Mark	Mark
1888	52.00	52.12
1889	63.77	62.75
1890	67.23	67.64
1891	60.00	60.50
1892	56 62	57.90
1893	53.83	54.08
1894	53.75	55.00
1895	54.67	56.00
1896	57.50	66.50.
1897	60.00	60.00
1898	60.50	61.42
1899	75.75	81.40

II.

(pro Tonne in Mark; vgl. Anm. 4 auf S. 68)

Monat und Jahr	Scotch pig iron [nach dem Londoner Economist]	Thomaseisen, deutsches, frei rheinisch-westfälische Verbrauchsstelle [nach St. E.]	Schottische M. N. Warrants (Cassa) [nach St. E.]	Pro Tonne in Rheinland mehr bezw. weniger als in England (Scotch pig iron)
Dez. 1887	43.35	45	—	+ 1.65
„ 1888	41.50	46	—	+ 4.50
Juni 1889	43.70	48	—	+ 4.30
Dez. „	60.80	78—80	—	+17.20—19.20
Juni 1890	45.60	60	—	+14.40
Dez. „	46.40	49	—	+ 2.60
Juni 1891	47.10	—	—	—
Dez. „	47.15	40—41	—	— 6.15—7.15
Juni 1892	41.35	40—41	—	— 0.35—1.35
Dez. „	41.65	35—37	—	— 4.65—6.65
Juni 1893	41.40	37.40—39.80	—	— 1.60— 4.00
Dez. „	43.40	33.00—35.50	—	— 7.90—10.40

Monat und Jahr	Scotch pig iron [nach dem Londoner Economist]	Thomaseisen, deutsches, freirheinisch-westfälische Verbrauchsstelle [nach St. E.]	Schottische M. N. Warrants (Cassa) [nach St. E.]	Pro Tonne in Rheinland mehr bezw. weniger als in England (Scotch pig iron)
Juni 1894	41.95	35.80—38.20	—	— ca. 3—6
Dez. „	41.80	35.80—38.20	41.60—42.40	— ca. 3—6
Juni 1895	43.90	35.80—38.20	44.50	— ca. 5—8
Dez. „	45.60	37.80—40.20	45.20	— ca. 5—8
Juni 1896	46.15	53—56	46.40	+ 6.60—9.60
Dez. „	48.55	62	48.50	+14.50
Juni 1897	45.75	60.50	44.20	+16.30
Dez. „	45.40	60.50	45.55	+14.95
Juni 1898	45.75	59.50	45.80	+13.70
Dez. „	49.30	60.00	50.25	+ 9.75
Juni 1899	69.30	72	70.35	+ 1.65
Dez. „	65.75	86	66.80	+19.20
Juni 1900	67.60	87.80—90.20	67.25	+20.20—22.60
Dez. „	63.50	87.80—90.20	55.00	+24.40—26.70

stand. Der deutsche Zoll beträgt 10 Mark, für Seefracht war nach den Angaben in St. E. zu zahlen z. B. von Middlesborough nach Hamburg im Dezember 1894 4 Mark 50 Pf., im Dezember 1900 5 Mark 50 Pf., nach Rotterdam und Antwerpen 3 Mark 75 Pf. bezw. 4 Mark 75 Pf. bis 5 Mark. Die Wasserfracht bis Ruhrort beträgt zum mindesten 6 Mark, also wurde Giessereiroheisen, bei dem die deutsche Produktion für den Bedarf nicht genügt, zu allen Zeiten, Thomasroheisen wenigstens stets bei günstiger Konjunktur ungefähr um den Betrag von Fracht und Zoll gegenüber dem Weltmarktpreis verteuert. Dass die deutschen Preise mit den vom Syndikat festgesetzten im grossen und ganzen stimmen, wird später zu zeigen sein.

Gehen wir vom Roheisen weiter zu den Walzwerksprodukten:

I.

Anfang des Monats	Cleveland Bars. [nach dem Economist] [1]	Stabeisen in Rheinland-Westfalen [2]	In der Rheinprovinz mehr bezw. weniger
Januar 1889	102.50	116	+ 12.50
Januar 1890	160.00	180	+ 20.00
Juli „	115.00	160	+ 45.00
Januar 1891	98.75	140	+ 41.25
Juli „	110.00	137	+ 27.00
Januar 1892	82.50	125	+ 42.50
Juli „	112.50	120	+ 7.50
Januar 1893	100.00	122	+ 22.00
Juli „	97.50	112	+ 14.50
Januar 1894	97.50	95	— 2.50
Juli „	97.50	104	+ 6.50
Januar 1895	97.50	100	+ 2.50
Juli „	95.00	102	+ 7.00
Januar 1896	97.50	108	+ 9.50
Juli „	100.00	123	+ 23.00
Januar 1897	105.00	129	+ 24.00
Juli „	105.00	132	+ 27.00
Januar 1898	105.00	123	+ 18.00
Juli „	107.50	123	+ 15.50
Januar 1899	122.50	138	+ 15.50
Juli „	140 00	195	+ 55.00
Januar 1900	175.00	215	+ 40.00
Juli „	190.00	215	+ 25.00
Januar 1901	160.00	130	— 30.00
Juli „	125.00	—	—

II.

Anfang des Monats	Steel rails [nach dem Economist] [1]	Stahlschienen in Rheinland-Westfalen [2]	In der Rheinprovinz mehr
Januar 1889	82.50	120	+ 37.50
Januar 1890	140.00	165	+ 25.00
Juli „	100.00	150	+ 50.00

[1] Vgl. Anm. 4 auf S. 68.

[2] Nach den Mitteilungen des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller.

Anfang des Monats	Steel rails [1] [nach dem Economist]	Stahlschienen in Rheinland-Westfalen [2]	In der Rheinprovinz mehr
Januar 1891	98.75	132	+ 33.25
Juli „	88.75	122	+ 33.25
Januar 1892	82.50	120	+ 37.50
Juli „	82.50	120	+ 37.50
Januar 1893	80.00	115	+ 35.00
Juli „	75.00	110	+ 35.00
Januar 1894	72.50	110	+ 37.00
Juli „	72.50	112	+ 39.50
Januar 1895	72.50	108	+ 35.50
Juli „	72.50	108	+ 35.50
Januar 1896	95.00	110	+ 15.00
Juli „	90.00	115	+ 25.00
Januar 1897	92.50	118	+ 25.50
Juli „	90.00	118	+ 28.00
Januar 1898	90.00	118	+ 28.00
Juli „	90.00	122	+ 32.00
Januar 1899	92.50	125	+ 32.50
Juli „	105.00	145	+ 40.00
Januar 1900	140.00	155	+ 15.00
Juli „	150.00	155	+ 5.00
Januar 1901	120.00	120	—
Juli „	110.00	—	—

Der deutsche Stabeisenpreis war also mit Ausnahme der Jahre der Depression, der Schienenpreis bemerkenswerterweise selbst in diesen — wenn wir von 1900 und 1901 absehen — um Zoll und Fracht höher als der englische. Dass dies der Absicht der Kartelle entspricht, zeigen folgende Bemerkungen. Am 11. Dezember 1889 schreibt die „Industrie", dass die Auslandspreise eine Höhe erreicht hatten, welche dem deutschen Walzwerksverband eine weitere Erhöhung der Grundpreise für Stabeisen „gestatteten". Im gleichen Sinne berichtet Caro [3]),

[1]) Vgl. Anm. 4 auf S. 68.

[2]) Nach den Mitteilungen des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller.

[3]) Schriften des Vereins für Sozialpolitik LX S. 56.

dass der Walzwerksverband „prinzipiell ... die Preise so stellt, dass ... der der deutschen Walzeisenindustrie gewährte Schutzzoll voll zur Geltung kommt.“ Genau so handelt das Schienenkartell. Am 26. November 1890 berichtet die Industrie, dass die Kgl. bayrische Eisenbahnverwaltung ausländische Schienen wegen der deutschen hohen Preise nehmen will, und citiert dann eine Zuschrift aus industriellen Kreisen an die „Allgemeine Zeitung“, in der ausgeführt wird, dass die deutschen Preise „nicht als unberechtigt angesehen werden“ könnten. „Der heutige Weltmarktpreis ist bekanntlich mindestens 5 Pfd. Sterl. = 102 Mark ab englischer Küste, hierzu 25 Mark Zoll, mindestens 6 Mark Wasserfracht bis Ruhrort, bei 13 Mark Bahnfracht bis Aschaffenburg ergibt 144 Mark, somit das gleiche Angebot als wie das Angebot deutscher Werke.“ Am 19. August 1891 schreibt dasselbe Blatt, dass die deutschen Werke bei einer Elberfelder Verdingung auf 116 bezw. 115 Mark herabgegangen seien gegen 122 Mark 50 Pf. kurz vorher. „Die Selbstbeschränkung,“ so citiert sie die Kölnische Volkszeitung, „welche sich die Verbandswerke auferlegt haben, deutet auf ein planmässiges Verfahren derselben hin, welches die gänzliche Beseitigung des ausländischen Wettbewerbes zum Zweck zu haben scheint und zugleich wohl den wohlwollenden Absichten des neuen Eisenbahnministers entgegenkommt, der deutschen Industrie auf längere Zeit Beschäftigung zu gewähren. In ersterer Beziehung ist zu bemerken, dass der Weltmarktpreis für Schienen in England etwa 85 Mark die Tonne ist, so dass er sich zuzüglich 25 Mark Zoll für Deutschland auf 110 Mark stellt, wozu dann noch die Fracht käme, die man doch wenigstens auf 5—6 Mark anzuschlagen hätte. Eine ehrliche Unterbietung des Preises von 116 Mark erscheint also hiernach der jetzigen Marktlage gemäss selbst auf dem Wasserfrachtwege ausgeschlossen. Der niedrige Preis gibt aber dem Minister ein gutes Recht, den deutschen Werken auf längere Zeit Bestellungen zu erteilen, welche ein gleichmässiges Arbeiten derselben ermöglichen.“ Noch ein besseres Beispiel bietet folgender Fall. In dem offiziellen Organ des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller findet sich folgende Stelle: Es habe überrascht, dass seitens der linksrheinischen Eisenbahn-

direktion der Société d'Anglem den Zuschlag für 2400 Tonnen eiserne Querschwellen zu 114 Mark frei Herbesthal erteilt worden ist, während die niedrigsten deutschen Angebote sich auf 115 Mark ab Werkstation bezifferten, so dass der Preisunterschied unter Berücksichtigung des Umstandes, dass Herbesthal an der äussersten Grenze des linksrheinischen Bahngebiets liegt, ein ganz minimaler war [1]).

Naturgemäss erhalten die deutschen Werke im Ausland auch höchstens den Weltmarktpreis. Da nun aber im Inland höhere Preise erzielt werden, exportieren die Produzenten von Roh- und Halbmaterial in guten Zeiten meist recht wenig [2]). Um dann bei ungünstiger Konjunktur die geschäftlichen Verbindungen im Ausland wieder anzuknüpfen, gehen sie dann vielfach noch unter den Weltmarktpreis herab. Dafür sind aber noch andere Gründe massgebend, die übrigens ebenso für die Produzenten von Fertigerzeugnissen gelten. Die hohen Preise lassen sich im Inland natürlich nur halten, wenn kein Ueberangebot vorhanden ist. Um dies zu verhindern, wird die Ausfuhr eventuell ohne jeden Gewinn forciert; es geschieht dies auf verschiedene Weise. Entweder werden die exportierenden Firmen für die Mindereinnahme aus den Umlagen des Syndikats direkt entschädigt oder die Preisstellung wird nicht auf das Ausland ausgedehnt, den Mitgliedern aber durch die grösseren Gewinne beim inländischen Verkauf das niedrige Angebot um so mehr erleichtert. Diese letztere Art schildert die „Industrie“ [3]) wie folgt: „Kann eine Ausfuhr mit Verlust nicht aufrecht erhalten werden, so kann sie es doch bei höchst

---

[1]) St. E. 1891 S. 870.

[2]) Man vergleiche die Aeusserungen des Freiherrn v. Stumm in der Reichstagssitzung vom 26. Januar 1899. Er sagte wörtlich: „Ich habe z. B. vor zwei Jahren — wenn ich mich nicht irre — ein Drittel meiner Produktion exportiert, ich glaube, in diesem Jahre komme ich nicht einmal auf ein Sechstel, aus dem ganz einfachen Grunde, weil jeder vernünftige Mensch doch nicht mehr exportiert, als er im Inland nicht absetzen kann, und zwar weil es in der Natur der Sache liegt, dass jeder Export mit einem gewissen Preisnachlass gegenüber dem Inlandspreise verbunden ist. Das ist in der Eisenindustrie so wie in allen anderen Branchen.“

[3]) 28. August 1889.

geringem, ja sogar bei gar keinem Gewinne. Es ist dies der Fall, wenn allerdings nicht die allgemeinen, aber wohl die besonderen Unkosten der Herstellung durch den Preis gedeckt werden. Decken die im Inland abgesetzten Waren die Verzinsung des Kapitals, Abschreibung für Abnützung der Gebäude u. s. w., so kann der Hersteller allerdings, ohne von seinem Kapital zu verlieren, ausführen, wenn er nur die Rohstoffe und die Verarbeitungskosten ersetzt erhält, und er gewinnt schon, sobald er nur etwas darüber erhält. Dies ist der Fall, den unsere Gegner wohl im Auge haben, es ist der Fall, der sich fast täglich ereignet; dass eine derartige Ausfuhr von Seiten der Kartelle stattfindet, haben wir nie geleugnet; ja wir behaupten geradezu, dass sie stattfinden muss.“ Da nun durch diese Kartellpolitik dem deutschen Weiterverarbeiter der Export erschwert wird und eine ungünstige Lage der Fertigindustrie auf die Produzenten von Roh- und Halbmaterialien zurückwirken würde, sehen sich diese teilweise und zeitweise veranlasst, für die Ausfuhr von Fabrikaten ihren Abnehmern Unterstützungen zu gewähren. Im folgenden sind eine Reihe von Fällen des Exports eigener Erzeugnisse zu billigerem Preise als im Inland und der Beihilfen zur Ausfuhr weiter verarbeiteter Produkte aufgeführt. Sie sind unzweifelhaft lange nicht vollständig, geben aber einen Einblick in die thatsächlichen Verhältnisse.

Beginnen wir mit den Rohstoffen. Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat erhebt von den Fakturenbeträgen eine Umlage „zur Deckung der Geschäftsunkosten und Subvention der Verkäufe ins Ausland“ [1]). Am 1. August 1893 begann das Syndikat seine Verkaufsthätigkeit. Von 8643852,5 Tonnen, die während der letzten 5 Monate des Jahres von den Verbandszechen versandt wurden, gingen damals wegen der noch vorliegenden Aufträge nur 2769077 Tonnen für Rechnung des Syndikats. Die Umlage betrug 912143 Mark 26 Pf., davon wurden als Entschädigungen 643799 Mark 26 Pf. ausgegeben [2]). In den folgenden Jahren geht fast der gesamte Versand durch

[1]) St. E. 1894 S. 98.

[2]) Geschäftsbericht des Syndikats.

die Hand des Syndikats. Leider gibt der Geschäftsbericht später die Einnahmen durch Umlagen sowie die Ausgaben für Entschädigungen nicht mehr an, sondern nur ihre Differenz. Einen Begriff von ihrer Höhe gibt uns aber die folgende Schätzung, die ich als Beispiel für das Jahr 1897 angestellt habe. Der Versand für Rechnung des Syndikats betrug über 30 Millionen Tonnen [1]). Ich habe den durchschnittlichen Preis, sicherlich zu niedrig, mit 8 Mark angenommen. Die Umlage betrug mit Ausnahme der beiden letzten Monate, in denen sie 1 % höher war, 8 % [2]). Ich habe nun für das ganze Jahr nur 8 % gerechnet. Nach meinen also zu niedrigen Schätzungen wurden durch Umlagen ca. 19200000 Mark vereinnahmt. Im Gewinn- und Verlustkonto stehen für Umlage abzüglich gezahlter Entschädigungen 2255295 Mark 43 Pf. verzeichnet. Die Entschädigungen haben also ungefähr 17 Millionen Mark betragen, wovon ein Teil auf das sogenannte bestrittene Gebiet in Deutschland, der grössere aber auf den Absatz ins Ausland zu rechnen ist. Wie bedeutend die Summen sind, die vom Kohlensyndikat zu Ausfuhrprämien verwendet werden, geht auch aus der Begründung für die Ablehnung einer Preiserhöhung hervor, worin als Ziel angegeben wird, „durch möglichste Verringerung der für Lieferungen an das Ausland oder im bestrittenen Absatzgebiete zu zahlenden Unterstützungen die so lange ersehnte Ermässigung der Umlagen herbeizuführen. Es werden sonach den Zechen ausser der demnächstigen Ermässigung der Umlage die höheren Verkaufspreise bezw. die über die Verrechnungspreise im unbestrittenen Absatzgebiet hinaus erzielten erheblichen Beträge in vollem Masse zu gute kommen [3])."

Der Koksverkauf im Ruhrgebiet erfolgt bekanntlich nicht durch das Kohlensyndikat, sondern durch das ältere westfälische Kokssyndikat zu Bochum, das schon im Jahre 1890 nach 6jährigem Bestehen den gemeinsamen Verkauf einführte. Bei den auch im Vergleich zu den Kokskohlenpreisen sehr hohen

---

[1]) Geschäftsbericht des Syndikats.
[2]) Jahrbuch für Dortmund S. 551.
[3]) Ind. 15. Oktober 1896.

Sätzen, zu denen das Kartell seine Produkte im unbestrittenen Absatzgebiet verkauft, ist natürlich die Differenz der Auslands- und Inlandspreise um so grösser. Um die zu niedrigeren Preisen an das Ausland liefernden Werke schadlos zu halten, wurden von der Vereinigung allein im III. Quartal 1890 147420 Mark ausgegeben, „also zu Gunsten der ausländischen Werke verschenkt". Noch schlimmer war es im IV. Quartal 1890 und im I. Quartal 1891. Bei einem Inlandspreis von 13—14 Mark per Tonne „gestattet das Syndikat, die Preise im Ausland noch unter 11 Mark 50 Pf. zu setzen, denn es hat seinen Mitgliedern gegenüber die Verpflichtung übernommen, sie beim Absatz ins Ausland (Frankreich) für die Differenz zwischen dem Verkaufspreis um diesen Satz von 11 Mark 50 Pf. schadlos zu halten [1])." Für dieselbe Zeit berichtet die Industrie [2]), es sei unwidersprochen, dass nach Belgien zu 12 Mark verkauft sei bei einem Preis von 13 Mark für die deutschen Abnehmer. Im ersten Vierteljahr 1891 [3]) betrug der Durchschnittserlös für alle Sorten Koks bei deutschen Werken 17 Mark 50 Pf., bei böhmischen 18 Mark 50 Pf., bei überseeischen Plätzen 15 Mark, bei Lothringen, Luxemburg, Belgien und Frankreich 12 Mark 50 Pf., im III. Quartal [4]) bei Luxemburg, Lothringen und Frankreich 11 Mark 50 Pf., Belgien 11 Mark, Nassau 7 Mark, dem Kohlenrevier und übrigen Deutschland 13 Mark für Hochofenkoks. Koks wurde ins Ausland, besonders Belgien und Frankreich, zu 9 Mark und angeblich sogar noch billiger abgegeben, heisst es im Januar des folgenden Jahres [5]), und zur selben Zeit klagt das Organ der Eisenindustriellen [6]), dass den ausländischen Hochofenwerken der Kokspreis 25 % niedriger gestellt werde. Doch wie selbst bis in die neueste Zeit hinein das Kokssyndikat die heimische Produktion „fördert", ergibt die vom Amtsgericht Gottesberg festgestellte Thatsache, dass das westfälische Kokssyndikat der österreichischen alpinen

---

[1]) HKB. Siegen 1890 S. 12.
[2]) Ind. 21. Januar 1891.
[3]) Ind. 27. Mai 1891.
[4]) Ind. 14. Oktober 1891.
[5]) Ind. 6. Januar 1892.
[6]) St. E. 1892 S. 56.

Montangesellschaft, der Prager Eisenindustriegesellschaft und der böhmischen Montangesellschaft, laut Briefen vom März 1898 und dem Nachtrage vom 28. Juli 1898, Hochofenkoks zu 8 Mark 10 Pf. per Tonne bis Ende 1902 verkauft hat [1]). Die deutschen Werke mussten zur selben Zeit 17 Mark bezahlen.

Der deutsche Roheisenpreis steht, wie wir gezeigt haben, abgesehen von Zeiten äusserst ungünstiger Konjunktur bedeutend über den ausländischen, da aber der Export von Roheisen nur ca. 3 % der deutschen Produktion ausmacht, so ist es den Werken natürlich leicht, diese, wenn nötig, auch billiger abzugeben. Der Vertrag, betreffend den Zusammenschluss zwischen dem rheinisch-westfälischen und dem Siegerländer Roheisenfabrikat bezieht die Ausfuhr nicht mit ein [2]), d. h. die Syndikatspreise gelten nur für das Inland. Das Siegerländer Syndikat vermittelt nun für seine Werke auch die Ausfuhr [3]). Ob den anderen rheinischen Hochofenwerken auch direkte Prämien von den betreffenden Roheisenkartellen gezahlt werden, konnte ich nicht feststellen. Dass aber von Seiten der Hochofenwerke zu viel niedrigeren Preisen ins Ausland verkauft wird, geht daraus hervor, dass vom Kokssyndikat Beihilfen zum Export bezahlt werden. Wenn die Roheisenproduzenten ebenso teuer wie im Inland verkaufen würden, wäre das Kokssyndikat sicherlich zu keinem Entgegenkommen bereit. Dafür aber folgende Beispiele. Die Aachener Grosshändler beklagen sich [4]) über die rigorosen Bestimmungen des Kokssyndikats, das nur dann eine Ausfuhrunterstützung per Tonne exportierten Roheisens gewährt, wenn der Export durch Vorlage von Duplikatfrachtbriefen nachgewiesen wird. Die Beihilfe betrug 1 Mark 50 Pf. per Tonne exportierten Roheisens [5]). Auch 1901 gab das Kokssyndikat eine Beihilfe von 1 Mark 50 Pf. zur Ausfuhr [6]). Im grossen Massstabe unter-

---

[1]) Allgemeine Zeitung und Frankfurter Zeitung, 24. Mai 1901.

[2]) Ind. 1. Januar 1897. — [3]) Ebenda.

[4]) HKB. Aachen 1896 S. 101.

[5]) Bericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen 1892 S. 6 und 7, 1894 S. 4.

[6]) Berliner Börsen-Courier, citiert Handelsteil der Frankf. Zeitung, 5. Februar 1901.

stützt es aber den Export von Siegerländer Roheisen, besonders Spiegeleisen, das als Qualitätsware nicht vollen Absatz im Inland finden kann. Seit dem Beginne des Jahres 1892 trug das Kokssyndikat 1 Mark 50 Pf. per Tonne Roheisen zur Unterstützung der Ausfuhr von Siegerländer Spiegeleisen über See bei. Später — seit wann, weiss ich nicht — wurden auch für anderes Roheisen an die Siegerländer Hütten Ausfuhrbeihilfen vom Kokssyndikat bezahlt und die für Spiegeleisen anscheinend auf 2 Mark erhöht, so wurden z. B. im Jahre 1894 [1]) 68016 Mark auf 34008 Tonnen Spiegeleisen und 23873 Mark auf 15915 Tonnen anderes Roheisen vergütet, im Jahre 1895 102376 Mark auf 51187 Tonnen bezw. 21635 Mark auf 14423 Tonnen.

Auch in Halbzeug macht die Ausfuhr nur einen ganz geringen Teil der deutschen Produktion aus, im Jahre 1897 nach den Ziffern der Produktionsstatistik von einer Erzeugung von 1353000 Tonnen im Werte von 114466000 Mark 40000 Tonnen im Werte von 3594000 Mark. Leicht können somit die dem Halbzeugsyndikat (Flusseisenhalbfabrikate) angehörenden Werke im Ausland billiger verkaufen. Der Syndikatsvertrag erstreckt sich, offenbar um das zu ermöglichen, nicht auf den Auslandsverkauf [2]). Die Siegerländer Luppen nehmen gleich dem Siegerländer Roheisen eine Ausnahmestellung ein. Ihr Export ist relativ grösser. In welcher Höhe Prämien bezahlt wurden, ist mir leider nicht bekannt worden. „Um den Rückgang der Ausfuhr in Luppen aufzuhalten," erhielten die Siegerländer Halbzeugfabrikanten vom Roheisensyndikat in Verbindung mit dem Siegerländer Eisenstein- und dem Kohlensyndikat im Jahre 1897 6⅔ Mark Ausfuhrunterstützung per Tonne im Fabrikat enthaltenen Roheisens [3]). Im folgenden Jahre war die Beihilfe geringer wegen des günstigen inländischen Absatzes [4]), dann fiel sie ganz fort [5]). Neuerdings ist sie in einer

---

[1]) HKB. Siegen 1895 S. 26.

[2]) Ind. 31. Mai 1899.

[3]) HKB. Siegen 1897 S. 15.

[4]) HKB. Siegen 1897 S. 18.

[5]) HKB. Koblenz 1898 S. 15, HKB. Siegen 1898 S. 20.

Höhe von 10 Mark per Tonne Roheisen wieder hergestellt worden [1]).

Greifen wir zur weiteren Verfolgung der Ausfuhrfrage einige von den Fabrikaten heraus. Im März und April des Jahres 1901 wurden von den Trägerwalzwerken, die im deutschen Trägerkartell organisiert sind, Auslandsabschlüsse zu 92 Mark 50 Pf., zu 89 Mark, ja noch niedriger, gethätigt [2]), während der Inlandspreis im März von 120 auf 110 Mark Frachtbasis Burbach ermässigt wurde [3]).

In einem Bericht der Handelskammer Saarbrücken [4]) klagt die Firma Weber G. m. b. H., Fabrik gelochter Bleche, dass die Ausfuhr seit der Gründung des Grobblechsyndikats stark zurückgegangen, nach Belgien und der Schweiz fast ausgeschlossen sei. „Dillinger Grobbleche kosten in Basel unter Umständen 5—10 Mark per Tonne weniger als die berichtende Fabrik dem Verbande zahlen musste.“ Ende 1901 wurde ins Ausland mindestens um 30 Mark billiger verkauft [5]). Damit auch Werke, die nicht eigenes Roheisen verarbeiten, exportieren können, erhielten sie vom Roheisen- und Halbzeugverband für nachgewiesene Ausfuhr bis Ende 1898 Unterstützungen [6]), die neuerdings wie für alle Fabrikate wieder in grossem Massstabe eingeführt worden sind [7]). Dadurch würde nun den Grobblech verarbeitenden Fabriken jede Ausfuhr abgeschnitten werden. Daher machte der Verband den Fabriken gelochter Bleche Konzessionen, d. h. gab Ausfuhrunterstützungen, gewährte den Röhrendampfkesselfabriken eine „kleine Ausfuhrvergütung“ [8]) und bewilligte neuerdings allen Abnehmern 20 Mark Beihilfe zum Export [9]).

---

[1]) Ind. 30. Mai 1901.

[2]) Centralblatt der Walzwerke 5. Januar 1901, sowie Frankfurter Zeitung 15. März und 3. April 1901.

[3]) Frankfurter Zeitung 25. Mai 1901.

[4]) HKB. Saarbrücken 1897 S. 14.

[5]) Centralblatt d. Walzwerke 25. Dezember 1901, 5. Januar 1902.

[6]) HKB. Siegen 1898 S. 18. Ind. 1. Februar 1898.

[7]) Centralblatt der Walzwerke 5. Februar 1901, 15. März und 15. Mai.

[8]) HKB. Saarbrücken 1897 S. 14. HKB. Köln 1897 S. 105.

[9]) Centralblatt der Walzwerke 15. Mai 1901.

Verfolgen wir noch eine andere Richtung der Fabrikation. Bis zum Halbzeug bleibt alles dasselbe. Nach der Produktionsstatistik von 1897 wird fast die Hälfte alles in Deutschland produzierten Drahtes exportiert, während in den Berichten speziell für die rheinischen Fabriken der Prozentsatz der Ausfuhr wohl mit Recht noch viel höher angegeben wird. Der grosse Export an Draht und dessen Verarbeitungen wäre natürlich auf Grund der deutschen Preise, die für die reinen Drahtwalzwerke unter Berücksichtigung des teuren Halbzeugs gestellt werden müssen, unmöglich. So erhielten die Werke z. B. im Februar 1901, während der Inlandspreis 150 Mark betrug, nur 105 Mark[1]) im Ausland. Später konnte wegen des amerikanischen boom der Auslandspreis auf 110 Mark[2]) bei 135 Mark bezw. 130 Mark Inlandspreis erhöht werden[3]). In ziemlich grossem Massstabe wird diese Ausfuhr durch die vorhergehenden Syndikate unterstützt. Im Jahre 1897 erhielten die Drahtwalzwerke Ausfuhrvergütungen für 30 000 Tonnen Stahlknüppel, die ihnen zu 87 Mark statt 94—95 Mark geliefert wurden[4]). Beteiligt war daran zur einen Hälfte der Halbzeugverband, zur anderen das Roheisen- und das Kohlensyndikat. Im Jahre 1898 wurden diese Vergütungen angesichts der gesteigerten Halbzeugpreise erhöht und Ende 1898 wie für alles andere eingestellt[5]). Neuerdings erhalten die Drahtwalzwerke wiederum 15 Mark Ausfuhrunterstützung auf höchstens 50 % der bezogenen Menge und zwar je 5 Mark vom Kohlen-, Roheisen- und Halbzeugverband[6]). Diese Verbände machen auch gleich zur Bedingung, dass die Beihilfen etwaigen Weiterverarbeitern bei der Ausfuhr ebenfalls zu gute kommen[7]). So wurden diesen im Jahre 1898 10 Mark für nachgewiesene Ausfuhr vom Verband der Drahtwalzwerke[8]), im November 1900 20 Mark gewährt[9]). Zu

[1]) Handelsteil der Frankfurter Zeitung 15. Februar, 4. April 1901.
[2]) Handelsteil der Frankfurter Zeitung 24. April 1901.
[3]) 130 Mark war der Preis der Süddeutschen Walzwerke.
[4]) Ind. 1. Juni, 1. August 1897.
[5]) Ind. 1. Februar 1898.
[6]) Vgl. Anm. 7 auf S. 81.
[7]) Ind. 1. Februar 1898.
[8]) Ind. 15. Mai 1898.
[9]) Allgemeine Zeitung 17. November 1900.

diesen Weiterverarbeitern gehören u. a. die Drahtstiftfabrikanten, deren Syndikat, natürlich unter Einrechnung der ihm gewährten Unterstützungen, z. B. im Gründungsjahr 1898 für 60000 Tonnen eine Ausfuhrprämie austeilte. Leider weiss ich nicht, in welcher Höhe.

Noch für andere Zweige der Eisenindustrie lässt sich diese Seite der Kartellpolitik verfolgen. Auf die bekannte Streitfrage über die Preise, die in den Vereinigten Staaten und im Deutschen Reich für Nickelstahlpanzerplatten gefordert worden sind, soll hier nicht näher eingegangen werden [1]). Aber wenn unsere Angaben auch selbst für die betreffenden Fabrikate keineswegs vollständig sein werden, so ist ihr Inhalt doch so typisch, dass wir manches daraus ersehen können. Ueberblicken wir zuvor noch einmal, was wir gefunden haben. Kohlen und Koks werden von den Syndikaten zu billigeren Preisen exportiert, das gleiche geschieht bei Roheisen mit Unterstützung der Brennmaterialkartelle, bei Halbzeug unter Beihilfe des Kohlen-, Eisenstein- und Roheisensyndikats. Die Mitglieder des Grobblechverbands erhalten zu ihren Auslandslieferungen, die gleichfalls zu niedrigeren Sätzen als im Inland erfolgen, einen Beitrag vom Kohlen-, Roheisen- und Halbzeugverband und geben selbst wieder den Weiterverarbeitern ihrer Produkte, die natürlich auch billiger exportieren, eine Ausfuhrunterstützung. Eine ähnliche Reihe haben wir in folgendem:

Brennmaterial,
Roheisen mit Unterstützung der Brennmaterialsyndikate,
Halbzeug mit Unterstützung der Brennmaterial-, Erz- und Roheisensyndikate,
Walzdraht mit Unterstützung der Brennmaterial-, Roheisen- und Halbzeugverbände,
Drahtstifte mit Unterstützung der Brennmaterial-, Roheisen-, Halbzeug- und Walzdrahtsyndikate.

Wir haben vorhin gesehen, dass die deutsche Protektionspolitik zur Zeit der Kartelle zum mindesten mit Ausnahme ganz ungünstiger Zeiten eine Verteuerung der Produkte der

[1]) Sitzungen des Deutschen Reichstags vom 8. Januar und 7. März 1901 (Staatssekretär v. Tirpitz).

Montan- und Eisenindustrie um den vollen Betrag von Schutzzoll und Fracht herbeiführt; ob jetzt die Verbände fest genug organisiert sind, besonders ob der Anteil der Kartellproduktion gross genug ist, dass dies ihnen auch zur Zeit der Depression dauernd gelingen wird, mag dahingestellt bleiben [1]). Als Ziel der Syndikate kann es aber unzweifelhaft gelten.

Während somit den deutschen Konsumenten diese Belastung aus der Kombination von Protektionspolitik und Kartell erwächst, eine Belastung, die wegen der Verwendung von Eisen zu Bauzwecken jeden einzelnen in der Wohnungsmiete, wegen des Bedarfs der Eisenbahnen, des Heers und der Marine einen jeden durch Steuern und Eisenbahntarife trifft, ist der Vorteil, den die deutschen Produzenten und Verarbeiter von Kohle und Eisen daraus ziehen, ein weit geringerer, besonders da ja zeitweise die deutschen Firmen, um bei rückgängiger Konjunktur überschüssige Mengen leicht abzustossen, den eigentlichen Weltmarktpreis noch unterbieten. Man könnte die gleiche Wirkung erreichen, wenn man auf den deutschen Eisenkonsum eine Steuer legte, deren Ertrag zu Ausfuhrprämien verwendet würde. Es ist, kurz gesagt, dasselbe System wie beim Zucker, nur in privater Verwaltung. Und darum kann hier angesichts der in vielen Ländern herrschenden Bestrebungen die dringende Befürchtung nicht unterdrückt werden, dass über kurz oder lang die ausländischen Staaten genau so wie für Prämienzucker für Prämieneisen Zollzuschläge erheben, die unseren gesamten Export in diesen Waren einfach vernichten können [2]).

Bevor wir nun untersuchen, wie dieses System auf die verschiedenen Gruppen der deutschen Eisenindustrie wirkt, müssen wir unsere Aufmerksamkeit auf eine andere nicht minder wichtige Frage richten.

Vielleicht der grösste Vorwurf, der der heutigen Organisation der Volkswirtschaft gemacht wird, ist der, dass die Pro-

---

[1]) Ueber die Preise im Jahre 1901 siehe unten.

[2]) Dass derartige Massnahmen heute wohl zu erwarten sind, beweist die Aufforderung des Freiherrn v. Waltershausen, deutscherseits Zuschläge auf Prämienexport der Vereinigten Staaten zu legen. Vgl. Waltershausen, Die Handelsbilanz der Vereinigten Staaten von Amerika. Berlin 1901 S. 22.

duktion in ihr eine anarchische sei, dass der einzelne Produzent den Bedarf nicht übersehen könne, dem er die Produktion anzupassen habe, und dass infolgedessen Krisen notwendig von Zeit zu Zeit einträten. Die Frage, ob und inwieweit die Kartelle dem entgegenwirken können und thatsächlich entgegenwirken, hat alle Erforscher dieser heute so verbreiteten Organisation lebhaft beschäftigt. Es liegt auf der Hand, dass ein durchschnittlicher Ertrag von x sowohl erzielt werden kann durch zeitweise sehr hohe und zeitweise geringe oder gar keine Gewinne als auch durch einen jahrelang ungefähr gleichen Gewinn. Dass die zuletzt genannte Art nicht nur für die Volkswirtschaft und die Steuereinnahmen von Staat und Gemeinde, sondern auch für die betreffenden Produzenten selbst die vorteilhaftere ist, wird häufig genug ausgesprochen. Hören wir eine derartige Bemerkung aus Interessentenkreisen [1]). „Dass diese Politik des Ausgleichens und Zügelns auch in Zukunft innegehalten werden wird, dafür wirkt neben dem Gerechtigkeitsgefühl der verantwortlichen Leiter der Vereine und massgebenden Gesellschaften die Thatsache, dass dieses Gleichmass nicht minder wie im Interesse der Kohlenverbraucher auch im Interesse des Bergbaus selbst liegt. An den in kurzen Stössen erfolgenden Preissteigerungen hat der eigentliche Bergbau blutwenig Interesse; die Erfahrung zeigt, dass noch schneller, wie sie gekommen, eine solche ungesunde Konjunktur in Sprüngen nach unten eilt und verschwunden ist, ehe nach Ablauf der vorher gethätigten Abschlüsse die Zechen freie Mengen an den Markt bringen können, vielmehr beim Herantreten an den Markt denselben bereits erschüttert und die Verbraucher misstrauisch und gegen Abschlüsse zaghaft vorfinden. Selbst im Falle jedoch die Hausse lange genug anhält, um ein Ablaufen der alten Abschlüsse und Thätigung neuer Abschlüsse zu gestatten, wird sich eine ungesunde d. h. mit dem allgemeinen Markt nicht in Einklang stehende Preissteigerung durch eine Schädigung der kohlenverbrauchenden Industrie rächen, mithin auf den Bergbau zurückfallen. Es wird sich daher nach wie vor das Streben der Kohlenkartelle darauf

[1]) Bericht des Vereins für die bergbaul. Interessen 1890 S. 21.

richten müssen, durch Aufrechterhaltung lohnend gleicher mässiger Preise das eigene Interesse und dasjenige der Kohlenverbraucher zu verbessern, wenn sie sich überhaupt den Erfolg und damit auch den Bestand sichern wollen.“

Lassen wir die Frage des Gerechtigkeitsgefühls der betreffenden Personen ganz ausser Betracht, so ist nach diesen Ausführungen schon das Selbstinteresse auf eine Stetigkeit in den Preisen und im Absatz gerichtet. Und was hier die Interessenten des Bergbaus sagen, gilt gleichermassen von denen der Eisenindustrie und jeder anderen; thatsächlich sind aber die Krisen von 1890 und 1900, wie ich darzulegen gesucht habe, zum grossen Teil durch die Preisstellungen der Produzenten verursacht worden.

Welche Rolle haben dabei die Kartelle gespielt? Die meisten Autoren, die sich mit der Frage beschäftigt haben, betonen, dass die Wirkungen der Kartelle hinsichtlich der Stetigkeit abhängig sind von der Art der Organisation. Diese Organisation von allen in Frage kommenden Unternehmerverbänden der rheinischen Montan- und Eisenindustrie hier zu schildern, bin ich aus zwei Gründen nicht in der Lage. Einmal kenne ich sie bei manchen nicht genau, und dann würde selbst die Schilderung der mir bekannten bei der grossen Zahl und den vielen Veränderungen, die in den letzten 12 Jahren darin vorgegangen sind, einen ganzen Band füllen. Ich beschränke mich daher auf einige wichtige Angaben, bei denen ich die Haupttypen der vorkommenden Arten als bekannt voraussetzen muss.

Natürlich können alle die Kartelle nur in sehr beschränktem Masse zur Verhütung von Krisen beitragen, die nicht einmal die strikte Einhaltung der Preisfestsetzungen erreichen oder auch nur zu erreichen suchen. Der Stabeisenverband, der nach dem Zerfall des rheinisch-westfälischen Walzwerksverbandes eine gewisse Fühlung zwischen den Beteiligten herbeiführte und seinen Mitgliedern „empfahl“, nicht anders als zu den festgesetzten Preisen zu verkaufen, ist das Muster eines Verbandes von äusserst geringer Bedeutung [1]). Der Roheisen-

[1]) St. E. 1897 S. 888.

verband hat in den vielfachen Gestalten, die er im letzten Jahrzehnt angenommen hat, noch keinmal die Festigkeit gewonnen, dass seine Preise absolut massgebend waren. Einerseits gibt er die Regelung des Marktes schon dadurch aus der Hand, dass er „Minimalpreise“ aufstellt. So wird einmal berichtet, dass die letzte Preiserhöhung des Verbandes nur nominelle Bedeutung habe [1]), „da die erhöhten Preise schon seit einiger Zeit gefordert und bezahlt wurden“, oder dass sich der Verband mit seiner Preissteigerung lediglich den bereits in Geltung befindlichen Marktpreisen angepasst habe [2]); ein andermal heisst es [3]), dass „abgesehen von einzelnen Fällen, in denen etwas höhere Preise gefordert und bewilligt wurden, keine Veränderungen eingetreten sind“. Der Kölner Handelskammerbericht von 1898 bemerkt zu dem offiziellen Preisaufschlag für Giessereiroheisen [4]), „dass man zu diesen Richtpreisen nicht kaufen kann oder mit so schweren Bedingungen, dass bei effektiven Abschlüssen erheblich höhere Sätze herauskommen“. So wird auch der Preis von 88 Mark im August 1899 für Giessereiroheisen als Minimalpreis bezeichnet [5]). Andererseits wurde im Jahre 1901 der offizielle Roheisenpreis mehrfach unterboten [6]). Von Seiten der Verbandswerke kann das kaum geschehen, da ihnen zwar der Verkauf geblieben ist, aber der Verkaufsstelle die Bestätigung der Rechnungsabfertigung obliegt [7]) und, wenn ich auch dafür keinen speziellen Beleg habe, höchst wahrscheinlich die Eintreibung von Strafen gesichert ist. Anscheinend gehen diese Verkäufe unter den Syndikatspreisen von Händlern aus, die sich bei den Zwangsverkäufen billig eingedeckt haben. Dass die Höchstgrenze der Preise den einzelnen Fabrikanten überlassen bleibt, ist überhaupt eine sehr häufige Thatsache, aber auch die Unterbietungen der offiziellen Verbandspreise treten gerade neuerdings wieder bei vielen Kartellen hervor. Am

---

[1]) Ind. 2. Oktober 1889.
[2]) Ind. 8. Januar 1890.
[3]) St. E. 1897 S. 609.
[4]) S. 25.
[5]) Handelsteil der Frankfurter Zeitung 14. August 1899.
[6]) Centralblatt der Walzwerke 15. September 1901.
[7]) Ind. 1. Januar 1897.

ungefährlichsten ist es noch, wenn der Verband selbst seine nominellen Notierungen unterbietet, wie es vom Halbzeugverband berichtet wird [1]). Er wird dazu durch die aussenstehenden Werke gezwungen, die den Syndikatspreis um 20 Mark unterbieten [2]). Auch die Sätze des süddeutschen Walzwerksverbands wurden neuerdings nicht voll eingehalten [3]). Dasselbe wird u. a. von Walzdraht [4]), Bandeisen [5]) und Gussröhren [6]) berichtet. Festgefügt steht schon lange das Trägerkartell da, das neuerdings eine gemeinsame Verkaufsstelle eingerichtet hat, ebenso ist der schon alte Schienenverband, der die Form eines Submissionskartells hat, stark zu nennen, ferner das gleichfalls Jahrzehnte lang bestehende Weissblechcomptoir. Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre entstehen im Ruhrrevier eine Anzahl mehr oder minder kurzlebiger Verbände der Kohlenzechen, die als Vorläufer des Kohlensyndikats anzusehen sind, zumeist aber nur einen Teil des Reviers umfassten. Ihr Einfluss erstreckte sich auf die Höhe der Produktion und die Festsetzung von Minimalpreisen. Seit dem 1. März 1893 ist fast die gesamte Förderung des Ruhrreviers im rheinisch-westfälischen Kohlensyndikat vereinigt, das die Höhe der Produktion (Beteiligungsziffer mit prozentualer Förderungseinschränkung) festsetzt, den gesamten Verkauf mit Ausnahme des Landdebits gemeinsam vornimmt und durch Geldstrafen, deren Zahlung durch Hinterlegung von Solawechseln gesichert ist, die Einhaltung der Verpflichtungen erzwingt [7]). Es ähnelt mit dieser Organisation ausserordentlich dem westfälischen Kokssyndikat [8]), das sich im Jahre 1890 aus einem loseren Verbande zu einer derartigen Kontingentierung, um Liefmanns Ausdruck zu gebrauchen, entwickelte.

Wenn wir somit die Grenzen der Wirksamkeit der ein-

---

[1]) Centralblatt der Walzwerke 5. November 1901.
[2]) Centralblatt der Walzwerke 5. November 1901.
[3]) Handelsteil der Frankfurter Zeitung 23. Mai 1901.
[4]) Handelsteil der Frankfurter Zeitung 15. Februar 1901.
[5]) Centralblatt der Walzwerke 15. März und 5. Juni 1901.
[6]) Ebenda 5. Juni 1901.
[7]) Die Statuten sind u. a. im Jahrbuch für Dortmund abgedruckt.
[8]) Auch dort zu finden.

zelnen Kartelle, wie sie sich aus ihrer Organisation ergeben, angedeutet haben, so liegt uns noch die Beantwortung der Frage ob, wie weit innerhalb dieser Grenzen die Syndikate die Stetigkeit des Wirtschaftslebens zu fördern gesucht haben und mit welchem Erfolge.

Wir betrachten dazu besonders die Veränderungen in den Preisen und in der Arbeiterzahl.

Rheinisch-westfälisches Kohlensyndikat.

Kokskohlen pro Tonne:

II. Quartal 1894 . . .	Erhöhung	auf	6,50 Mark
ab Oktober 1896 . . .	„	„	7,00 „
„ Januar 1897 . . .	„	„	7,50 „
„ Juli 1898 . . .	„	„	8,00 „
„ 1. April 1899 . . .	„	„	9,00 „
„ 1. April 1900 . . .	„	„	10,50 „

Westfälisches Kokssyndikat.

Hochofenkoks pro Tonne:

Dezember 1889[1]	Mark 23,00
Februar 1890[2]	„ 30,00
Ende 1890	„ 13,00
ab 1. Januar 1892[3]	„ 12,00
„ 1. Januar 1893	„ 11,00
1895	„ 11,50
für 1897[4]	„ 12—13,00
„ 1898	„ 13,50—14,00
„ 1899 u. 1900	„ 14,00
„ 1900 u. 1901[5]	„ 17,00

Ueber die letzte sogenannte „Fusion“ heisst es in dem Bericht des Kokssyndikats: „Die auf Grundlage des bisherigen Preises von 14 Mark gethätigten Abschlüsse in Hochofenkoks

---

[1]) Ind. 11. Dezember 1889. Die Produzenten sind wegen weiterer Steigerung zurückhaltend.

[2]) Bericht des Kokssyndikats (im Bericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen u. s. w. 1890). Die bis zu 30 Mark dafür bezahlten Preise stiegen nicht weiter, sanken vielmehr allmählich (sic!) bis auf 13 Mark herunter.

[3]) Ebenda 1892.

[4]) Ebenda 1897.

[5]) Ebenda 1899.

für das Jahr 1900 gelangten im Herbst des verflossenen Jahres in der Weise zur Verschmelzung, dass den Hütten die verdoppelten Koksmengen zum Fusionspreise von 17 Mark angeboten bezw. neu verkauft wurden. Die Sicherstellung in Koks, verbunden mit der einheitlich durchgeführten Festsetzung eines mässigen Durchschnittspreises für die Roheisenindustrie gewährleisten der letzteren eine ruhige gleichmässige Entwickelung für die nächsten 2 Jahre."

Wir werden unten die Tragweite dieser „Fusion" noch festzustellen haben und wollen zunächst nur die einfachen Thatsachen darlegen.

Verein für den Verkauf von Siegerländer Eisenstein.

Preise für 10 Tonnen:

In den Quartalen	Rohspat	Rostspat
I. Quartal 1896 . . .	80 Mark	116 Mark
IV. „ 1896 . . .	93 „	137 „
IV. „ 1897 . . .	116 „	167 „
I. „ 1898 . . .	116 „	167 „
II.—III. „ 1898 . . .	(?) 116 „	152—167 „
IV. „ 1898 . . .	(?) 105 „	140—155 „
I.—III. „ 1899 . . .	101—110 „	140—155 „
IV. „ 1899 . . .	104—113 „	145—160 „
I. „ 1900 . . .	104—113 „	145—160 „
II.—IV. „ 1900 . . .	116—125 „	160—175 „
I.—IV. „ 1901 . . .	142—151 „	195—210 „

Roheisensyndikat.

Minimalpreise pro Tonne:

Quellenangabe	Zeitangabe	Giesserei-roheisen Nr. I ab Hütte	Thomas-Roheisen, frei rheinische Verbrauchsstelle
		Mark	Mark
	bis 15. August 1889	66	47
Ind. 15. August 1889 .	ab 15. August 1889	71	56
Ind. 2. Oktober 1889 .	26. September „	75	—

Quellenangabe	Zeitangabe	Giessereiroheisen Nr. I ab Hütte	Thomas-Roheisen, frei rheinische Verbrauchsstelle
		Mark	Mark
St. E. 1890 S. 75. . .	Dezember 1889	93	78
Ind. 25. Juni 1890 . .	26. April 1890	82	68
dto.	10. Juni „	78	60
Ind. 6. August 1890 .	Juli „	75	55
„ 3. September „ .	September „	—	50
„ 22. November „ .	17. November 1890	—	49
St. E. 1891 S. 356 . .	19. März 1891	71	?
„ „ „ 869 . .	September 1891	69	?
„ 1892 „ 256 . .	13. Februar 1892	66	?
	?	65	?
Ind. 7. Dezember 1892	25. November 1892	62	?
St. E. 1894 S. 649 . .	II. Quartal 1894	63	?
„ „ „ 979 . .	12. September 1894	65	?
„ 1897 „ 68 . .	IV. Quartal 1896	67	?
„ 1898 „ 966 . .	III. Quartal 1898	68	?
Ind. 25. Juni 1899 . .	?	—	60
dto.	Januar 1899	69	62
St. E. 1899 S. 398 . .	März „	70	?
Frankf. Ztg. 27. und 30. Mai 1899 . . .	Mai 1899 für I. Sem. 1900	74	72
Frankf. Ztg. 14. August und 8. Oktober 1899	August 1899 für II. Sem. 1900	88	86
Centralbl. d. Walzwerke 5. April 1900 . . .	März 1900 für 1901	102	90.20

Es ist mir leider nicht gelungen, die Tabelle zu vervollständigen, besonders für Thomas-Roheisen, das unter 38 Mark sank. Meine Bitte an das Roheisensyndikat um Ergänzung und Berichtigung der Tabelle wurde abgeschlagen.

Die linksrheinische Gruppe des Vereins Deutscher Eisengiessereien erhöhte nach meinen vielleicht nicht einmal vollständigen Zusammenstellungen in der Zeit vom 22. Dezember 1897 bis zum 21. August 1900 ihre Grundpreise 10mal [1]) um

[1]) Ind. 15. Januar 1898, 15. November 1898, 31. Mai 1899. Handelsteil der Frankfurter Zeitung 10. Juli, 1. August, 24. Oktober, 9. November 1899, 21. Februar, 19. Juni, 18. August 1900.

insgesamt 140 Mark pro Tonne, dazu noch einmal die Stückpreise [1]). Der Walzwerksverband zeigt ähnliche Preisschwankungen. So betrugen die Preise im sogenannten gemeinschaftlichen Gebiet bis zum Juli 1889 [2]) 147 Mark 50 Pf. franco Empfangsstation, stiegen bis 210 Mark [3]) im Januar 1890 und fielen noch im selben Jahre auf 140 Mark [4]). Der Süddeutsche Walzwerksverband erhöhte in der damaligen Hochkonjunktur seine Preise vom August bis Dezember 1889 [5]) von 128 Mark bis 180 Mark Frachtbasis Neunkirchen. Es muss dann noch eine weitere Erhöhung erfolgt sein, da ab 1. Mai 1890 eine „Herabsetzung" auf 180 Mark eintrat, der mehrere noch im selben Jahre folgten, so dass im Dezember 1890 zu 125 Mark, im Juni 1892 zu 116 Mark vom Verband verkauft und zu Beginn des Jahres Stabeisen auf 105 Mark „erhöht" wurde. Seitdem stiegen die Preise weiter, so am 20. Januar 1896 auf 115 Mark, am 11. Oktober 1898 auf 130 Mark, erreichten im Jahre 1900 200 Mark und wurden seitdem auf 150 Mark, 130 Mark und im Mai 1901 auf 117 Mark herabgesetzt.

Bandeisen wurde von den vereinigten rheinisch-westfälischen Bandeisenwalzwerken bis zum Februar 1897 zu 136 Mark (Grundpreis) abgegeben [6]). Im März 1900 wurden 195 Mark bezahlt. Das deutsche Trägerkartell wurde im Frühjahr 1899 gegründet. Der Preis war damals 108 Mark, stieg bis auf 140 Mark im März 1900 und stand 1 Jahr später 110 Mark [7]).

Die Beispiele lassen sich noch lange fortsetzen. So wurden die Preise für Schweisseisenkesselbleche vom Verband westdeutscher Grobblechwalzwerke im Laufe des Jahres 1889 von 170 auf 260 Mark getrieben und hatten im folgenden Jahre

---

[1]) Handelsteil der Frankfurter Zeitung 24. Oktober 1899.

[2]) Ind. 3. Juli 1889.

[3]) Ind. 19. Februar 1890.

[4]) Ind. 15. Oktober 1890.

[5]) Ind. 3. Juli 1889, 25. Dezember 1889, 28. Mai 1890, 8. Juni 1892, St. E. 1894 S. 373. Ind. 1. Februar 1896, 1. November 1898, 15. März 1900. Handelsteil der Frankfurter Zeitung 31. Oktober, 5. November 1900. Centralblatt der Walzwerke 5. Januar 1901, 25. Mai 1901.

[6]) Ind. 1. Februar 1897. Centralblatt der Walzwerke 5. April 1900.

[7]) Ind. 22. Februar 1899. Centralblatt der Walzwerke 15. März 1900, 5. Juni 1901.

dann eine Einbusse von 60 Mark zu verzeichnen. Vom Oktober 1896 bis März 1900 wurden Flusseisenkesselbleche von 135 auf 210—220 Mark erhöht, im April 1901 standen sie schon wieder 180 Mark.

Interessant ist auch die Preisstellung im Feinblechsyndikat, das am 1. September 1888 seine Verkaufsthätigkeit aufnahm. Der Grundpreis war damals 150 Mark Frachtbasis Siegen, Dortmund oder Gelsenkirchen, und entwickelte sich folgendermassen [1]):

1. Januar	1889	. . . . .	155 Mark
10. März	„	. . . . .	160 „
25. Mai	„	. . . . .	175 „
11. Juli	„	. . . . .	185 „
1. September	„	. . . . .	200 „
24. Oktober	„	. . . . .	215 „
18. November	„	. . . . .	230 „
Dezember	„	. . . . .	250 „
Mai	1890	. . . . .	225 „
September	„	. . . . .	180 „

Dann erfolgte die Auflösung des Verbandes. Und, um nur noch einen Verband zu erwähnen, dasselbe Bild bietet sich bei Betrachtung des deutschen Walzdrahtsyndikates, dessen Preise im Verlauf dreier Jahre von 123 Mark (Mai 1898) auf 185 Mark (Dezember 1900) und zurück bis auf 135 Mark (II. Quartal 1901) pendelten.

Als zweites Merkmal der Stetigkeit wollten wir die Arbeiterzahl ins Auge fassen. Es betrug die mittlere Belegschaft:

In den Jahren	Kohlenbergwerke im Oberbergamtsbezirk Bonn	Kohlenbergwerke im Oberbergamtsbezirk Dortmund	Eisenerzgruben in der Rheinprovinz
1889	34 126	115 489	9187
1890	36 369	127 794	9794
1891	37 297	138 739	8798
1892	38 645	142 247	8363

[1]) HKB. Siegen 1889 S. 24.

In den Jahren	Kohlenbergwerke im Oberbergamtsbezirk Bonn	Kohlenbergwerke im Oberbergamtsbezirk Dortmund	Eisenerzgruben in der Rheinprovinz
1893	36 947	146 440	7739
1894	39 730	152 650	7251
1895	40 271	154 702	7020
1896	42 712	161 870	7285
1897	44 751	176 102	7897
1898	46 621	191 847	7791
1899	49 121	205 106	8145
	Also im Jahre 1893 1698 weniger als 1892.		Also im Jahre 1895 2774 weniger als 1890.

Mittlere Belegschaft (Rheinprovinz ohne Reg.-Bezirk Düsseldorf).

In den Jahren	Roheisenproduktion	Eisengiessereien	Schweisseisen- und Flusseisenwerke [1])
1889	5277	3692	16 063
1890	6550	3784	16 862
1891	5438	3847	16 681
1892	5501	4133	16 162
1893	5753	4212	15 728
1894	6042	4290	16 450
1895	5931	4469	17 151
1896	6317	4780	18 342
1897	6694	5048	18 712
1898	6552	5675	18 765
1899	6805	6981	22 358
	Im Jahre 1891 1112 weniger als 1890.		Im Jahre 1893 1134 weniger als 1890.

[1]) Die Betrachtung jeder einzelnen der beiden Gruppen würde zu falschen Vermutungen Anlass geben, da aus technischen und wirtschaftlichen Gründen der Schweisseisenbetrieb dauernd abnimmt und der Flusseisenbetrieb stetig zunimmt. Es betrug die Belegschaft der

In den Jahren	Schweisseisenwerke	Flusseisenwerke
1889	10 164	5 899
1899	3 905	18 453

Wenigstens für die Bergarbeiter können wir auch die Entwickelung der Löhne verfolgen, deren Fallen als eine unzweifelhafte Krisenerscheinung zu betrachten ist.

Durchschnittliche Nettolöhne der Kohlenbergwerksarbeiter.

(S.-V. = Schichtverdienst, J.-V. = Jahresverdienst. — Aus Jahrbuch für Dortmund S. 622/623.)

Jahr	Dortmunder Revier		Saarbrücker Revier		Aachener Revier	
	S.-V.	J.-V.	S.-V.	J.-V.	S.-V.	J.-V.
	Mark	Mark	Mark	Mark	Mark	Mark
1890	3,49	1067	3,79	1114	3,01	878
1891	3,54	1086	3,89	1137	3,10	948
1892	3,28	976	3,69	1042	2,90	865
1893	3,14	946	3,37	925	2,81	842
1894	3,16	961	3,24	921	2,81	848
1895	3,18	968	3,27	929	2,85	868
1896	3,29	1035	3,28	966	2,91	899
1897	3,57	1128	3,34	982	3,12	956
1898	3,74	1175	3,40	1015	3,27	1007
1899	3,96	1255	3,46	1019	3,45	1069
	S.-V. 1893 0,40 Mark J.-V. 1893 140 Mark geringer als 1891.		S.-V. 1894 0,65 Mark J.-V. 1894 216 Mark geringer als 1891.		S.-V. 1893 0,29 Mark J.-V. 1893 106 Mark geringer als 1891.	

Was ergibt sich nun aus diesen Zahlen hinsichtlich des Einflusses, den die Kartelle auf die Stetigkeit und ruhige Entwickelung des Wirtschaftslebens geübt haben? Wir haben in unseren Tabellen die aufsteigende Konjunktur der Jahre 1888 bis 1890, die Depression bis 1894, den neuen gewaltigen Aufschwung, der bis zum Frühjahr 1900 herrschte, und den Beginn der augenblicklichen Krisis vor Augen. Dass in den Jahren 1889—90 die Kartelle mit irgend welchem Erfolg den Versuch gemacht hätten, mässigend einzuwirken, kann nach den mitgeteilten Zahlen füglich nicht behauptet werden. So kam es, dass sie auch in der folgenden Zeit des Niedergangs weder Arbeiterentlassungen noch ein ebenso rapides Sinken der Preise

bis auf einen zum Teil direkt verlustbringenden Standpunkt hintanhalten konnten. Wenn sich nun die Berichte der Interessenten in den Jahren 1895—98 nicht genug thun können in dem Lob der durch die Unternehmerverbände hervorgerufenen Stetigkeit, so muss man auch als objektiver Beurteiler voll anerkennen, dass von übertriebenen und sprungweisen Preiserhöhungen bis zum Ablauf des Jahres 1898 nur in wenigen Fällen geredet werden kann. Man muss zugeben, dass die Syndikate diese mässigende Wirkung ausübten, obwohl es ihnen ein leichtes gewesen wäre, durch Preistreibereien einen augenblicklichen Mehrbedarf und eine Hochkonjunktur schärfster Art hervorzurufen.

Dasselbe aber auch für die folgenden Jahre zu behaupten. erscheint nach den klaren Zahlen, die wir angeführt haben. einfach unmöglich. Die gröbsten Verstösse gegen das Prinzip der Kartelle, eine ruhige Entwickelung zu befördern, haben sich dabei meines Wissens zwei Syndikate zu Schulden kommen lassen. Das erste ist das westfälische Kokssyndikat mit seiner schon mehrfach erwähnten Fusion der Verträge für 1900 und 1901. Wenn die Abnehmer eines Syndikats nicht einmal die in den Verträgen festgesetzten Preise bei der Kalkulation ihrer Verkäufe als sicher hinnehmen können, so ist schwer zu sagen, welche Lage überhaupt noch ungewisser sein soll. Nimmt man aber an, dass die Hüttenwerke ihre Produktion schon unter Zugrundelegung eines Preises von 14 Mark für die Tonne Koks verschlossen hatten — und das ist vielfach der Fall gewesen —, dann mussten sie im folgenden Jahre auch die Verteuerung für 1900 mit herausschlagen und also den Posten Koks mit 20 Mark statt mit bisher 14 Mark einstellen. Eine ähnliche Unsicherheit brachten die Verträge des Roheisensyndikats in das Geschäft, die mit der Klausel[1]) abgeschlossen wurden, dass der Preis von selbst bei einer Verteuerung der Erze und Brennmaterialien eine Erhöhung um diese Verteuerung erführe.

Aber auch abgesehen von diesen beiden Fällen liegt auf der Hand, dass die masslosen Preissteigerungen, die, wie wir

[1]) Handelsteil der Frankfurter Zeitung 11. April 1901.

dargelegt haben, notwendig zu einer Krisis führen mussten, von Seiten der Kartelle mitverursacht oder zum mindesten keineswegs zurückgehalten worden sind. Und wenn die Höhe der Preise für Materialien und Halbfabrikate, die infolge der zur Zeit der Hochkonjunktur geschlossenen langfristigen Verträge, in schroffem Gegensatz zu der Marktlage im Inland wie auf dem Weltmarkt, noch heute von den Verbrauchern gezahlt werden müssen, — wenn diese Höhe der Preise mit das wichtigste Hindernis einer Gesundung der Industrie zu nennen ist, so muss man auch hierbei hervorheben: es ist die Wirkung jener falschen und kurzsichtigen Politik solcher Kartelle, die auf eine Ausbeutung der Notlage ihrer Abnehmer anstatt auf deren Stärkung und auf eine ruhige Entwickelung des Geschäftslebens ausgehen.

Demgegenüber klingt es wie die bitterste Ironie, wenn das Kokssyndikat die Vorteile hervorhebt, die den Hüttenwerken durch die Sicherung der benötigten Mengen zu gleichem Preise auf 2 Jahre hinaus erwüchsen. Wohl wäre es ein erstrebenswertes Ziel, langfristige Verträge zu gleichen Sätzen herbeizuführen; aber wer hat mehr dagegen verstossen als gerade das Kokssyndikat, das die Annullierung der Verträge für 1900 erzwang. Wohl wäre es wünschenswert, auf Jahre hinaus mit einem gleichen mässigen Preise rechnen zu können, aber wenn das Kokssyndikat 17 Mark als einen solchen hinstellt, so erscheint das doch als völlig unhaltbar. Gerade die deutschen Kartelle, soweit sie fest gefügt sind, hätten in den beiden letzten Jahrzehnten den Versuch machen können, einen ungefähr gleichmässigen Preis zu halten. Sind sie doch vielfach durch die Protektionspolitik in der Lage, auch zu Zeiten ungünstiger Konjunktur weit höhere Preise als ihre ausländischen Konkurrenten zu erzielen. Was ist aber in Wirklichkeit geschehen? Bei den einen waren die Schwankungen noch grösser als auf dem Weltmarkt, da die Preise in schlechten Zeiten den dortigen entsprachen, in guten aber um Fracht und Zoll höher standen, bei den anderen waren sie nicht geringer als im Ausland, da sie stets eine Verteuerung um Zoll und Fracht herbeiführten. Sie verkauften den vaterländischen Abnehmern in guten Zeiten teuer und in schlechten nicht billig.

Angesichts dieser Thatsache drängt sich uns die Frage auf, was für Folgen eine Minderung oder Beseitigung der Protektionspolitik hinsichtlich der Kartelle haben würde. Wahrscheinlich nicht die, die Entstehung oder Erhaltung der Unternehmerverbände zu verhindern. Diese sind ein Produkt geschichtlicher Entwickelung und werden in der Folgezeit eine noch ungeahnte und, wenn richtig geleitet, segensreiche Bedeutung gewinnen. Schon heute bestehen internationale Kartelle, sie würden wahrscheinlich noch ausserordentlich zunehmen[1]). Vielleicht dass diese die Preise nicht um einen Pfennig niedriger stellen würden als heute die deutschen. Aber der Nachteil, der der deutschen Volkswirtschaft dadurch erwächst, dass im Inland die Preise weit höher als ausserhalb des Zollgebiets gestellt werden und der Mehrerlös zum Teil dazu verwandt wird, dem Ausland billige Waren zu liefern, würde mit dem Aufgeben des Protektionssystems zugleich fortfallen. Dann würden aber auch die Schwankungen auf dem deutschen Markte wenigstens nicht noch grössere sein, als auf dem Weltmarkt.

Dass die durch Kartelle und Protektionspolitik bewirkte Belastung des deutschen Eisenkonsums den Produzenten, als Einheit aufgefasst, nur zum Teil zu gute kommt, haben wir schon oben festgestellt. Betrachten wir jetzt die verschiedenen Gruppen der Betriebe und wählen wir zunächst ein Beispiel.

Nach der Produktionsstatistik gehen zwei Fünftel der Menge und fast die Hälfte des Wertes — anscheinend wegen des Exports von überwiegend besserer Ware — alles in Deutschland fabrizierten Drahts ins Ausland. Für die westdeutschen Drahtwerke ist dieser Prozentsatz, wie erwähnt, viel zu gering angenommen, weit über die Hälfte wird dort ausgeführt. Der Export erfolgt zum Weltmarktpreis, der Inlandverkauf zu Syndikatspreisen. Wir sahen, dass die Differenz im Anfang des Jahres 1901 30 Mark, d. h. gleich dem Zollbetrag war. Da

[1]) Aehnliche Gedanken finden sich auch bei Steinmann-Bucher, Wesen und Bedeutung der gewerblichen Kartelle. (Schmollers Jahrbuch Bd. XV Heft 2. Leipzig 1891, S. 53 und 54.) Die Arbeit gehört überhaupt trotz einer gewissen Einseitigkeit zu dem besten, was über die Kartelle geschrieben worden ist.

ich für Halbzeug keine fortlaufenden Angaben besitze, nehmen wir an, dass die betreffende Fabrik Roheisen kauft und die ganze weitere Verarbeitung selbst vornimmt. Roheisen wird nun für gewöhnlich um 15—16 Mark über dem Weltmarktpreis gehalten. Rechnen wir sehr vorsichig 1¼ Tonnen Roheisen auf eine Tonne Draht[1]), so ergibt sich eine Verteuerung um circa 19 Mark, und nehmen wir dazu, noch sehr mässig gerechnet, 1 Mark für teurere Kohlen an, so hat das Werk 20 Mark mehr für Rohmaterial zu zahlen, ganz abgesehen von teureren Maschinen und dem teureren Preis der Arbeit infolge der Lebensmittelzölle. Von dem Inlandsmehrverdienst bleiben also nur 10 Mark übrig, während im Ausland 20 Mark weniger als von den Konkurrenten verdient wird. Also beträgt zunächst der Vorteil[2]) (+) oder Nachteil (—), den das betreffende Werk durch die Protektionspolitik hat, pro Tonne bei einem Export von

50 %	60 %	75 %
— 5	— 8	— 12,50

Wenn also die ihm von den vorhergehenden Syndikaten gewährte Ausfuhrunterstützung nicht mindestens so gross ist, hat das Werk durch das System der Solidarität der protektionistischen Interessen direkten Schaden. Wie steht es nun damit? Seit dem Jahre 1901 zahlt ja das Roheisensyndikat in Verbindung mit dem Kohlensyndikat eine Beihilfe von 10 Mark pro Tonne Roheisen, d. h. ca. 12 Mark 50 Pf. auf die Tonne Draht; aber dies geschieht bei einem Roheisenpreis, der wegen der langfristigen Verträge 30—40 Mark höher ist als auf dem Weltmarkt. Wenn aber in gewöhnlichen Zeiten überhaupt eine

---

[1]) Der Verein deutscher Eisen- und Stahlindustriellen rechnet alles verarbeitete Eisen auf 1⅛ Roheisen um.

[2]) Es lässt sich das für alle ähnlichen Fälle nach folgender Formel berechnen. Nennen wir den Nutzen oder Schaden, den das Werk durch die Protektionspolitik hat, N, die Verteuerung des Rohmaterials pro Tonne Fabrikat V, die Differenz zwischen Weltmarkt- und Inlandspreis für das Fabrikat D, die Anzahl der im Inland und Ausland abgesetzten Tonnen a und b, so ist

$$N = a\,(D - V) - b\,V.$$

Sei der Nutzen oder Schaden pro Tonne M, so ist

$$M = \frac{a(D - V) - b\,V}{a + b}.$$

Beihilfe gewährt wurde, so betrug sie nur 3—4 Mark auf die Tonne Roheisen, d. h. 3 Mark 75 Pf. bis 5 Mark auf die Tonne Draht. Die Protektionspolitik bedeutete also einen direkten Verlust für die betreffenden Werke. In Wirklichkeit stellt sich die Sache für die Drahtwerke noch ungünstiger. Wir haben angenommen, dass der deutsche Preis 30 Mark, d. h. gleich dem Zollbetrag, über dem Weltmarkt stehe. Man könnte ja sogar 35—36 Mark, d. h. Fracht und Zoll annehmen; aber selbst im Jahre 1901, bei der immensen Differenz in Roheisen, soweit es sich um Bezüge auf Grund der alten Abschlüsse handelt, wurde Draht in Deutschland vielfach nicht um 35 Mark, sondern um 20—25 Mark teurer als im Ausland verkauft, im Gegensatz zu Trägern, Schienen und Schwellen, die meist eine volle Verteuerung um Zoll und Fracht erleiden. Aehnlich sind die Wirkungen dieses Systems auf alle stark exportierenden Zweige der Eisenindustrie, besonders die Röhrenwerke, die nach der Produktionsstatistik drei Fünftel an Menge und fast die Hälfte an Wert ins Ausland schicken. Vor allem werden aber diejenigen Betriebe, deren Erzeugnisse in der Produktionsstatistik in der grossen Sammelposition „andere Eisen- und Stahlsorten, Geschirrguss, gusseiserne Röhren, sonstige Gusswaren" figurieren, durch das protektionistische Solidaritätssystem alles andere eher als protegiert. 507 000 Tonnen von 1 619 000, deren Wert 194,5 Millionen Mark von 298,5 Millionen beträgt (also relativ hochwertige Waren beim Export), werden aus dieser Position ausgeführt. Selbst wenn es den Produzenten da gelingt, im Inland eine volle Verteuerung herbeizuführen — thatsächlich ist es bei diesen Waren meist nur eine Verteuerung um einen Teilbetrag —, selbst dann noch werden alle diese Industrieen durch die Protektion geschädigt. Schützt mich vor meinen Freunden, so können sie sagen, dann werde ich mit meinen Konkurrenten im Ausland schon allein fertig werden.

Auch die Maschinenindustrie[1]), die als Ganzes genommen

[1]) Für Maschinen lassen sich die Zusammenstellungen nicht so einfach machen, besonders da nicht zu ersehen ist, ob unter den 619 Millionen Mark, die nach der Produktionsstatistik auf die Maschinen entfallen, auch der Wert der Maschinenteile enthalten ist, wie bei der Statistik des auswärtigen Handels.

ungefähr ein Drittel ihrer über 600 Millionen Mark betragenden Produktion exportiert, hat Zweige mit viel stärkerem Anteil der Ausfuhr, die durch die Verteuerung der Halbfabrikate erheblich benachteiligt werden. Und der Schiffsbau kann seine Wettbewerbsfähigkeit bei freier Konkurrenz[1]) nur erhalten bezw. erlangen, wenn die Zollfreiheit für seine Materialien ihm deren Bezug zu Weltmarktpreisen sichert, sei es, dass er sie dann aus dem Ausland kauft oder wegen dieser Möglichkeit von den deutschen Produzenten billiger erhält.

Ganz anders liegt es dagegen für die Erzeuger von Rohstoffen und Halbprodukten. Die Kohlen- und Koksproduzenten haben keine Ausgaben für teurere Materialien. Ihnen fliesst daher der ganze Mehrgewinn abzüglich der Ausfuhrprämien und Unterstützungen zu, und da sie an die Hüttenwerke nur einen Teil der Mehrbelastung und auch den nur zu Zeiten bei der Ausfuhr zurückerstatten, haben sie einen bedeutenden Gewinn durch das Protektionssystem. Aehnliches gilt für die Hochofenwerke. Zwar arbeiten sie mit teurerem Brennmaterial, aber der Mehrerlös von 15—16 Mark bietet auf jeden Fall einen grossen Vorteil für sie, der durch die prozentual geringen Verkäufe ans Ausland und die Ausfuhrunterstützungen an die Verarbeiter lange nicht aufgewogen wird.

Worauf aber die Absichten der Produzenten von Rohstoffen und Halbfabrikaten gerichtet, und zwar zu einem grossen Teil mit Erfolg gerichtet sind, das ersieht man aus einer Bemerkung von Koksinteressenten, die offenbar nicht in vollem Bewusstsein ihrer Tragweite gemacht worden ist. Am Schlusse einer längeren Auslassung[2]) über die billigeren Koksverkäufe ins Ausland heisst es: „Die Thätigkeit des Kokssyndikats im Ausland kann hiernach keine für die deutsche Volkswirtschaft nachteilige genannt werden, zumal die inländischen Hütten durch den Zoll auf Eisen gegen ausländischen Wettbewerb geschützt sind."

---

[1]) Für Kriegsschiffe der deutschen Marine, sowie für subventionierte Reichspostdampfer und die im Kriegsfalle als Hilfskreuzer dienenden Schnelldampfer der Hamburg-Amerika-Linie und des Norddeutschen Lloyd wird bekanntlich bestes deutsches Material vorgeschrieben.

[2]) Ind. 21. Januar 1891.

Also, die deutschen Eisenproduzenten können wegen des Zolles höhere Preise als die ausländischen erzielen, daher nehmen wir ihnen mehr ab.

Man hat häufig über die Frage Untersuchungen angestellt, wer den Zoll für ein bestimmtes Produkt trägt. Es ist mindestens ebenso der Mühe wert, festzustellen, wem der Betrag, den der Konsument z. B. als Mieter oder, wenn er Staat heisst, als Militär- oder Eisenbahnfiskus wegen der Protektionspolitik über den Weltmarktpreis hinaus zu zahlen hat, zu gute kommt: die Frage, wer schluckt den Zoll?

Welche Folgen hat nun diese Thatsache, dass die Protektionspolitik nur den Erzeugern von Rohmaterialien und Halbfabrikaten zu gute kommt, für die Organisation der gewerblichen Betriebe? Die Konzentrationsbestrebungen äussern sich bekanntlich heute nach zwei Richtungen, man könnte sagen, in der Längs- und in der Querrichtung. Die letzteren wollen möglichst alle Betriebe einer gleichen Stufe im Produktionsprozess zusammenfassen (also die Vereinigungen der Produzenten von Rohmaterial, von Halbfabrikaten, von einzelnen Fertigfabrikaten in Kartellen u. s. w.). Andererseits gewinnt heute eine immer grössere Bedeutung die Vereinigung technisch aufeinander folgender Umwandlungen von Stoff und Kraft in einem Betriebe, das, was Kombination oder nach Bücher Betriebsvereinigung heisst.

Diese Betriebsvereinigung hat in der Eisenindustrie während der letzten Jahre ungeheure Fortschritte gemacht [1]). Die sogenannten reinen Stahlwerke verschwinden mehr und mehr. Jeder will sein Roheisen selbst produzieren, und darüber hinaus hat schon in bedeutendem Masse die Angliederung von Kohlen- und Erzgruben an die Hüttenwerke begonnen. Die Betriebsvereinigung nimmt natürlich einen um so grösseren Umfang an, wenn ausser den technischen und wirtschaftlichen Vorteilen, die sie an und für sich schon darbietet, die Eigenproduktion von Roh- und Hilfstoffen infolge der Protektionspolitik im Zeitalter der Kartelle einen aussergewöhnlichen Gewinn abwirft. Sie wird also durch diese Politik

[1]) St. E. 1897 S. 888, 1898 S. 683, 1899 S. 702. Bericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen u. s. w. 1892, 1894, 1895.

zunächst beschleunigt. Das kann derjenige ohne Bedauern hinnehmen, der in dieser Konzentration eine natürliche Entwickelung und einen wirtschaftlichen Fortschritt sieht, denen vernünftigerweise nicht entgegenzutreten sei. Schwerlich lässt es sich aber mit den Prinzipien der Wirtschaftspolitik vereinigen, die den Grossbetrieb im Handel, in der Branntweingewinnung und manchen anderen Erwerbszweigen bekämpft, der Wirtschaftspolitik, die der rückständigen Hausindustrie ihr elendes Dasein zu erhalten, das Handwerk auch da, wo es sich überlebt hat, zu stützen sucht, wenn diese Wirtschaftspolitik zu gleicher Zeit im Zoll- und Eisenbahntarifwesen einen Weg geht, der geradezu die Betriebsvereinigung und die Bildung von Riesenbetrieben prämiiert. Sie wird dadurch wohl entgegen der Absicht der leitenden Kreise, vielleicht aber dem Willen mancher Hauptbefürworter aus den Kreisen der gewerblichen Unternehmer entsprechend zu einer Politik des Schutzes der Starken.

Natürlich kann aber nicht jede Unternehmung ihre sämtlichen Materialien selbst herstellen. Für ein Drahtwalzwerk ist es, besonders wenn es auch anderes, z. B. Schienen oder Träger walzt, sehr günstig. Eine Nähnadelfabrik aber kann unmöglich einen eigenen Hochofen bauen; das Roheisen, das eine schon recht grosse Nadelfabrik braucht, gibt ein Hochofen von 150 Tonnen in ca. 8 Tagen. Eine Maschinenfabrik ist nicht im stande, Träger und Röhren, Bleche und Schrauben und gar das dazu nötige Roheisen selbst zu produzieren und sich etwa noch eigene Kohlen- und Erzlager zu kaufen. Wir haben krasse Beispiele gewählt, Erwerbszweige, die auf absehbare Zeit nicht derartige Betriebsvereinigungen vornehmen können. Für diese bedeutet das System der Solidarität der protektionistischen Interessen, ohne dass ihnen die Möglichkeit einer Aenderung gegeben ist, eine direkte Erschwerung der Produktion. Andererseits liegt aber auch bei anderen Branchen die Gefahr vor, dass sie anstatt ihr Kapital dazu zu verwenden, ein Fabrikat im grossen herzustellen, um den Nachteilen der teureren Materialbeschaffung zu entgehen, die nötigen Rohstoffe und Halbfabrikate selbst produzieren, ohne dabei die Vorteile der Massenproduktion geniessen zu können.

Jedoch die Thatsache, dass die Preise der Rohmaterialien und Halbfabrikate so bedeutend gesteigert werden, während es nur für einen Teil der Fertigerzeugnisse zutrifft, gibt uns noch über alle bisher gemachten Erörterungen hinaus zu dem Versuch Anlass, zu einer der wichtigsten Kartellfragen auch theoretisch einen kleinen Beitrag zu liefern. Brentano erklärte es in seinem Wiener Vortrag[1]) für den Fehler Kleinwächters, dass er es unterliess, die Voraussetzungen der Entstehung und der Erhaltung der Kartelle festzustellen. Brentano selbst, und nach ihm andere, haben zur Klärung dieser Frage vieles beigetragen, aber erstaunlicherweise finden sich noch immer ganz entgegengesetzte Ansichten darüber, ob ein Kartell im stande sei, auf die Dauer aussergewöhnliche Gewinne zu erzielen. Vielleicht ist die Verschiedenheit der Ansicht, wie so oft, auf eine Verschiedenheit des Beobachtungsmaterials zurückzuführen. Die Brennmaterialsyndikate waren dazu im stande, Roheisen konnte meist um Zoll und Fracht verteuert werden, bei manchen Fertigfabrikaten aus Eisen, sowie in der Textilindustrie fanden wir dagegen, wenigstens bei den in Deutschland in genügender Menge produzierten Garnsorten, auf die Dauer keine oder meist eine geringere Verteuerung als Zoll und Fracht[2]). Wo liegt die Erklärung dafür?

Vielleicht hilft uns ein konkretes Beispiel dazu. Im vorigen Jahre wurden Bemühungen gemacht, das aufgelöste Nadelsyndikat wieder ins Leben treten zu lassen. „Wie verlautet, so wurde damals geschrieben[3]), ist beabsichtigt, die Walzdrahtproduzenten bezw. das Syndikat derselben mit einzubeziehen in der Weise, dass das Walzdrahtsyndikat an den dem Nadelsyndikat nicht angehörenden Nadelfabrikanten nicht liefern darf.“ In ähnlicher Weise sucht man prinzipiell[4]) die Zugehörigkeit zu einem Kartell zur Vorbedingung für die Ausfuhrzuschüsse der vorhergehenden Syndikate zu machen,

---

[1]) Mitteilungen der Gesellschaft österreichischer Volkswirte, 1. Jahrgang 1888—1889.

[2]) Siehe oben S. 39 ff.

[3]) Centralblatt der Walzwerke 25. Januar 1900.

[4]) Nur ungern sind neuerdings z. B. gegenüber den Feinblechproduzenten Ausnahmen gemacht worden.

um so den Kartellierten eine günstigere Produktionsmöglichkeit zu schaffen.

Wenn wirklich die Nadelfabriken in Deutschland längere Zeit Riesengewinne machen würden, fänden sich, wenn nicht besondere Gegengründe vorhanden sind, sicherlich genug Leute, die neue Fabriken errichteten, bis sich das Gesetz vom Ausgleich der Gewinne in der Praxis durchgesetzt hätte. Die Nadelfabriken sind heute beliebig vermehrbare Kapitalien und ihr Material wegen der geringen Menge, in der es gebraucht wird, für jeden erhältlich. Auf fast ausschliesslich vermehrbaren und vertretbaren Kapitalien beruht der Betrieb der Textilindustrie. Ganz anders z. B. bei den Kohlen. Wenn hier die beteiligten Werke infolge eines Kartells ungewöhnliche Einnahmen erzielen, so ist nicht jeder im stande, ihnen Konkurrenz zu machen. Ihr Produktionsinstrument ist erstens von Natur monopolistisch wie nur irgend eins. Zu seiner Erwerbung bedarf es ausserordentlich grosser Geldsummen. Zweitens wird durch die Frachtpolitik diese Monopolstellung noch bedeutend gestärkt, da die Konkurrenz ausländischer Reviere, abgesehen von den allernächsten Grenzgebieten, vollkommen ausgeschlossen ist. Bei Roheisen liegt es ähnlich. Der Grund und Boden in der Nähe der Kohlen- und Erzlager ist heute monopolistisch im höchsten Masse und nur durch die Investierung enormer Kapitalien und vielleicht auch damit nicht einmal zu kaufen[1]). Eine künstliche Erhöhung dieser Monopolstellung bedeutet der Schutzzoll, da er innerhalb seiner Höhe die Konkurrenz anderer Staaten ausschliesst. Drittens ist auf die Monopolstellung der Hochofenwerke die Verkehrspolitik von Einfluss. Je teurer die Frachten, um so kleiner wird das Gebiet, in dem mit Vorteil Roheisen hergestellt werden kann, jede Ermässigung der Frachten bedeutet die Minderung des Bodenmonopols in den Hüttenbezirken.

In dem Masse, in dem die Verarbeitung des Roheisens fortschreitet, ist sie weniger an den Ort gebunden, denn um so geringer ist der Anteil des Materials am Wert des Pro-

[1]) So wird mir berichtet, dass an der Saar der für Hüttenwerke geeignete Grund und Boden in festen Händen, meist denen der grossen Eisenwerke ist.

duktes, um so geringer die natürliche Monopolstellung. Schienen und Träger werden nur in den Eisenbezirken gewalzt, Maschinen in ganz Deutschland gebaut. Der Gedanke der Nadelfabrikanten ist daher ganz richtig, ein thatsächliches Monopol können sie leicht erlangen mit Unterstützung der Produzenten ihres Rohmaterials, ohne diese äusserst schwer oder gar nicht.

Wenn aber die stark ausgeprägte Monopolstellung mancher Kartelle und damit die dauernde Erzielung aussergewöhnlicher Gewinne wenigstens zum Teil auf dem monopolistischen Charakter des Produktionsinstruments beruht, dann ergibt sich ein Weiteres. Man hat gesagt, die Konkurrenz in der Industrie finde statt durch Unterbieten, in der Landwirtschaft durch Ankaufen des Produktionselementes. Für diese gewerblichen Zweige trifft dann also zu einem Teile das zu, was sonst nur von der Landwirtschaft behauptet wird. Die Konkurrenz erfolgt hier in hohem Masse durch den Erwerb der Kohlen- und Erzgruben und des Grund und Bodens im Industriebezirk. Verhält es sich aber so, dann ist ein ansehnlicher Teil der Einnahmen der Gruben und Hochofenwerke auf Rechnung der Monopolrente zu setzen. Man sucht heute die Steigerung der Grundrente des städtischen Bodens einzuschränken, man hat jetzt bei jeder Erörterung der landwirtschaftlichen Zölle hervorgehoben, dass ein Fallen der Preise und damit der Grundrente zwar den einzelnen landwirtschaftlichen Eigentümer schädigen, den landwirtschaftlichen Betrieb als solchen aber nicht gefährden könne. Dasselbe gilt bis zu einem gewissen Grade auch für diese Industriezweige. Selbst wenn durch eine Herabsetzung der Zölle und Ermässigung der Frachttarife, besonders bei der Einfuhr, die Erträgnisse der Gruben und Hochofenwerke eine Schmälerung erführen: für die deutsche Kohlen- und Eisenproduktion würde das keine Gefahr bedeuten, sondern nur die Einnahmen und das Vermögen der heutigen Eigentümer und Aktieninhaber mindern zu Gunsten der Abnehmer ihrer Produkte, ganz gleich, ob diese nun Weiterverarbeiter oder Konsumenten sind. Das wäre aber um so weniger bedenklich, als ja die Gewinne dieser Betriebe in den letzten Jahren so ausserordentlich gestiegen sind.

Seit dies geschrieben wurde, ist die Krisis weiter fortgeschritten. Nur kurz sollen hier die Ereignisse der letzten Monate nachgetragen werden.

Bis zum 1. April bezw. 1. Januar 1902 waren im Rheinland die alten Preise für Brennmaterialien wegen der langfristigen Verträge zu zahlen. Die neuen Preisfestsetzungen des Kohlen- und des Kokssyndikats gewähren keine im Verhältnis zur Geschäftslage stehenden Ermässigungen. Wird doch für Kokskohle 10 Mark, für Hochofenkoks 15 Mark gefordert, d. h. 1 Mark mehr als 1899. Der Roheisenpreis ist zwar am offenen Markt vornehmlich infolge der Selbsthilfeverkäufe ungefähr auf den des Weltmarkts herabgesunken. Aber bisher hatten die Verbraucher noch auf Grund der alten Abschlüsse Giessereiroheisen Nr. I zu 102, Thomasroheisen zu 90,20 Mark abzunehmen, d. h. zu 40 bis 50 Mark mehr als ihre ausländischen Konkurrenten. Für die nächste Zeit ist es nicht leicht, Klarheit über die effektiven Preise zu erlangen, da vielfach Verschmelzungen der alten Verträge mit neuen unter Festsetzung von gemeinsamen Preisen vorgekommen sind und auch die im Wege der Selbsthilfe vorgenommenen Versteigerungen die Erkenntnis der Situation erschweren. Bei den Walzwerksprodukten hat sich die Differenz zwischen deutschen und ausländischen Preisen gegen die Zeit der Hochkonjunktur erheblich vermindert. Vorläufig lässt sich aber noch nicht sagen, welche Kartelle auch während der Krise in der Lage sein werden, die Protektionspolitik durch eine Verteuerung der Waren im Inland auszunützen [1]).

Inzwischen werden aber von seiten aller Verbände die grössten Anstrengungen gemacht, die überschüssigen Mengen ins Ausland abzustossen, vielfach mit Unterbietung des bisherigen Weltmarktpreises. Solange die Materialien und Halbfabrikate ins Ausland billiger geliefert werden, wird der Export der Verarbeitungsgewerbe äusserst erschwert, umsomehr, als sie in weit grösserem Masse auf die Ausfuhr angewiesen sind [2]).

---

[1]) Es wird z. B. lehrreich sein, zu beobachten, wie sich auf die Dauer die Schienenpreise in Deutschland und auf dem Weltmarkt stellen werden.

[2]) Sehr interessante Angaben über diesen Punkt finden wir in der Eingabe der Rheinisch-Westfälischen Bandeisenvereinigung an die Mit-

Vielfach wird nur durch die Ausfuhrzuschüsse, die die Syndikate für Materialien und Halbfabrikate an die Verarbeiter zahlen, diesen die Möglichkeit des Exports gewahrt.

Die Abschlüsse der Kohlengruben sind bisher günstig, die der Hochofenwerke befriedigend geblieben, die Weiterverarbeiter des Eisens haben vielfach ohne Gewinn oder mit direktem Verlust abgeschlossen.

In allen Zweigen der Montan- und Eisenindustrie werden Feierschichten eingelegt, Arbeiterentlassungen und Lohnreduktionen haben fast überall begonnen. Denn auch die Kohlengruben und Kokereien arbeiten mit bedeutenden Betriebseinschränkungen. Krisenverhütend hat also das heutige System kaum in grossem Masse gewirkt.

Was bedeutet es aber sonst? Viele glauben, es entspreche im Ganzen dem Gedanken der protektionistischen Solidarität. So wenig das letztgenannte System in voller Verallgemeinerung theoretisch denkbar ist, so wenig stimmen auch die Erfahrungen zu der erwähnten Behauptung. Wie die Gewerbefreiheit oder die Freiheit beim Abschluss des Arbeitsvertrages ohne die nötigen Ergänzungen keineswegs alle in die Lage versetzt, diese Rechte auszunützen, sondern vielen Schaden bringt, so bedeutet auch die formelle Durchführung der Solidarität der protektionistischen Interessen nur für den Teil der Industrie einen Gewinn, der schon von Natur und durch seine Organisation der wirtschaftlich Stärkere ist, während die übrigen wirtschaftlich Schwächeren, um einen Ausdruck Schäffles zu variieren, als Nebenindustrielle in Wahrheit dadurch noch mehr geschwächt und in ihrer Exportfähigkeit gemindert werden.

---

glieder des Halbzeugverbandes, die erst während des Druckes dieser Arbeit bekannt geworden ist (Centralblatt der Walzwerke 15. Januar 1902), sowie in den ergänzenden Bemerkungen des genannten Centralblatts.

Anlagen.

I. Dividenden.

Aachener Kohlenrevier

In den Jahren	Gelsenkirchner Bergwerks-A.G.	Kölner Bergwerksverein	Eschweiler Bergwerksverein		Vereinigungsgesellschaft für Steinkohlenbergbau im Wurmrevier zu Kohlscheid
	%	%	Juli	%	%
1886	5 1/2	4	1886/87	1 1/2	4
1887	5 1/2	4	1887/88	4	1 3/4
1888	6	6	1888/89	6 1/2	1 1/3
1889	7	7	1889/90	11 1/2	7
1890	12	20	1890/91	12	11
1891	12	20	1891/92	6	8
1892	9	10	1892/93	4	5 1/2
1893	6	5	1893/94	3	4
1894	6	6	1894/95	8	4
1895	7	9	1895/96	9	6
1896	7 1/2	12	1896/97	14	6 1/2
1897	9	16	1897/98	15	7 1/2
1898	10	20	1898/99	15	7 1/2
1899	10	30	1899/1900	20	8 1/2
1900	13	33			

(Fortsetzung siehe S. 112.)

II. Preise für Produkte der Montan- und Eisen-

pro Tonne

(Nach den Notierungen

Monat und Jahr		Flammkohlen	Kokskohlen, gewaschen	Hochofenkoks	geröst. Spateisenstein
Dezember	1887	5,60— 6,20	4,40—4,80	8,00— 8,80	12,00—12,50
„	1888	6,40— 7,40	5,60—6,00	9,50—10,00	13,00—13,50
Juni	1889	—	—	—	13,50—14,00
Dezember	„	12,00—13,50	12—13	23,50—25,50	18,50—20,00
Juni	1890	—	—	—	13,00—14,50
Dezember	„	9,50—12,00	7,50—8,00	14,50—15,00	10,50—11,50
Juni	1891	10—12	8,50—9,00	13,00	10,50—12,00
I. Quartal	1892	10	7,50	12,00	11,25
Juni	1892	9	6,50—7,00	12,00	12
Dezember	„	8—9	4,50—5,00	12,00	10,50—11,00
Juni	1893	7,50—8,00	5,50—6,00	11,00	10,50
Dezember	„	8,00—8,50	6,00	11,00	9,50
Juni	1894	8,50—9,00	5,50—6,20	11,00	11,00
Dezember	„	8,50—9,00	5,50—6,50	11,00	10,50
Juni	1895	8,50—9,00	6,50	11,00	10,20—10,60
Dezember	„	8,50—9,00	6,50—7,00	11,50	10,60—11,60
Juni	1896	8,50—9,00	7,00	11,50—12,00	13,40—14,00
Dezember	„	9,50	7,00	13	16,00
Juni	1897	9,50—10,00	7,50—9,00	13	16,00
Dezember	„	9,50—10,00	7,50—9,00	13	16,70
Juni	1898	9,50—10,00	8,00—8,50	14	16,70
Dezember	„	9,50—10,00	8,00—8,50	14	16,50
Juni	1899	9,50—10,50	8,50	14—15	16,00—17,80
Dezember	„	10,00—10,50	8,50	14—15	16,00—17,80
Juni	1900	10,25—10,75	10,50	17—18	19—20
Dezember	„	10,25—10,75	10,50	17—18	19—20

[1]) Mit 1,5 % Mangan ab Luxemburg.

[2]) Frei rheinische Verbrauchsstelle mit 2 % Mangan.

[3]) Preis für Januar 1890, da vom Dezember keine Notierung.

industrie in Rheinland-Westfalen 1887—1900.

in Mark.

in „Stahl und Eisen“).

Giessereiroheisen Nr. I	Thomasroheisen, deutsches	Stabeisen (Schweisseisen), westfälisches	Träger ab Burbach	Kesselbleche
57	45	122,50	—	160 [4]
66	46	125—127	110	170
61	48	140	115	195
93—96	78—80	187,50—190	153 [3]	200
78	60	165,50	153	240
75	49	140,00	125	200
71	—	—	—	—
67,50	41,60 [1]	117—120	85	160
65	41,60	117—120	90—95	165
62	37	122,50	85	—
62	39,80	107,50	85	—
62	35,50	100,00	—	—
63	38,20	105	—	150
63	38,20	100	—	—
63	38,20	98—104	—	145—155
65	40,20	108	86	160
65	56 [2]	125	98	175,00
67	62	131	102	177,50
67	60,50	135	105	180
67	60,50	118	105	180
67	59,50	125	108	182,50
68	60,00	145	108	190,00
74	72	190	115	175 [5]
96	86	210	130	215
102	90,20	215	140	220
102	90,20	155	120	165

[4]) Schweisseisen.

[5]) Flusseisen von da an.

Luxemburger Bergwerks- und Saarbrücker Eisenhütten A.G. Burbacher Hütte		Dillinger Hüttenwerke	Aachener Hütten A.V. Rote Erde	
Juli	%	%		%
1886/87	10	—	1886/87	25
1887/88	15	—	1887/88	17½
1888/89	25	—	1888/89	25
1889/90	25	—	1889/90	25
1890/91	20	6	1890/91	25
1891/92	25	14	1891/92	30
1892/93	15	16	1892/93	20
1893/94	16	8	1893/94	20
1894/95	15	4	1894/95	20
1895/96	25	7	1895/96	30
1896/97	45	12	1896/97	50
1897/98	55	15	1897/98	50
1898/99	60	23	1898/99	40
1899/1900	70	30	1899/1900	40

Ueberschüsse des staatlichen Steinkohlenbergbaus an der Saar.

Etatsjahr	Mark	Etatsjahr	Mark
1886	6 898 098	1893	5 914 945
1887	6 576 259	1894	6 323 215
1888	8 084 329	1895	8 474 314
1889	8 892 312	1896	9 324 086
1890	12 546 948	1897	12 368 457
1891	7 589 034	1898	12 352 202
1892	6 707 005	1899	15 945 316